

**MEKANISME PEMBERIAN BONUS DI ORIFLAME MENURUT  
TINJAUAN FATWA DSN-MUI NO. 75/DSN MUI/VII/2009 TENTANG  
PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH  
(Studi Kasus di Oriflame Jaringan Yarsih)**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada  
Fakultas Syariah  
Institut Agama Islam Negeri Surakarta  
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna  
Memperoleh Gelar Sarjana Hukum



Oleh:

**Reni Setianti**

**NIM. 162.111.209**

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH (MU'AMALAH)  
FAKULTAS SYARIAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
SURAKARTA**

**2020**

**MEKANISME PEMBERIAN BONUS DI ORIFLAME MENURUT  
TINJAUAN FATWA DSN-MUI NO. 75/DSN MUI/VII/2009 TENTANG  
PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH  
(Studi Kasus di Oriflame Jaringan Yarsih)**

Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum  
Dalam Bidang Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah

Disusun Oleh:

**Reni Setianti**

**NIM. 162.111.209**

Surakarta, 10 April 2020

Disetujui dan disahkan Oleh :

Dosen Pembimbing Skripsi



Dr. Layyin Mahfiang, S.H., M.Hum.

NIP : 19750805 200003 2 001

## SURAT PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Yang bertanda tangan di bawah ini :

NAMA : RENI SETIANTI

NIM : 162.111.209

JURUSAN : HUKUM EKONOMI SYARIAH (MU'AMALAH)

Menyatakan bahwa penelitian skripsi berjudul **“MEKANISME PEMBERIAN BONUS DI ORIFLAME MENURUT TINJAUAN FATWA DSN-MUI NO. 75/DSN MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (Studi Kasus di Oriflame Jaringan Yarsih)”**

Benar-benar bukan merupakan plagiasi dan belum pernah diteliti sebelumnya. Apabila dikemudian hari diketahui bahwa skripsi ini merupakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian surat ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Surakarta, 10 April 2020

Penyusun



Reni Setianti

162111209

**Dr. Layyin Mahfiana, S.H., M.Hum.**

Dosen Fakultas Syari'ah

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta

NOTA DINAS

Hal : Skripsi

Sdr : Reni Setianti

Kepada Yang Terhormat

Dekan Fakultas Syari'ah

Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

Surakarta

Di Surakarta

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dengan hormat, bersama ini kami sampaikan bahwa setelah menelaah dan mengadakan perbaikan seperlunya, kami memutuskan bahwa skripsi saudara Reni Setianti, NIM : 162111209 yang berjudul : **“MEKANISME PEMBERIAN BONUS DI ORIFLAME MENURUT TINJAUAN FATWA DSN-MUI NO. 75/DSN MUI/VII/2009 TENTANG PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH (Studi Kasus di Oriflame Jaringan Yarsih)”**

Sudah dapat dimunaqasyahkan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah.

Oleh karena itu kami mohon agar skripsi tersebut segera dimunaqasyahkan dalam waktu dekat.

Demikian, atas dikabulkannya permohonan ini disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Surakarta, 10 April 2020

Dosen pembimbing



Dr. Layyin Mahfiana, S.H., M.Hum.

NIP : 19750805 200003 2 001

**PENGESAHAN**  
**“MEKANISME PEMBERIAN BONUS DI ORIFLAME MENURUT**  
**TINJAUAN FATWA DSN-MUI NO. 75/DSN MUI/VII/2009 TENTANG**  
**PEDOMAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG SYARIAH**  
**(Studi Kasus di Oriflame Jaringan Yarsih)”**

Disusun Oleh:  
**Reni Setianti**  
**NIM. 162.111.209**

Telah dinyatakan lulus dalam ujian munaqosyah  
Pada hari Kamis tanggal 14 Mei 2020/21 Ramadhan 1441 H  
Dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar  
Sarjana Hukum (Di Bidang Hukum Ekonomi Syariah)

Penguji I

H. Susilo S. S.A., M.H.

NIP : 19700222 199803 1 003

Penguji II

Nurul Huda, M.Ag.

NIP : 19760829 200501 1 002

Penguji III

Lila Pangestu H., S.Pd., M.Pd.

NIP : 19810416 201701 2 141

Dekan Fakultas Syariah



Dr. Ismail Yahya, S.Ag., M.A.

NIP. 19750409 199903 01 001

## **MOTTO**

“Kita Lelah Karena Kita Tidak Lilaah.  
Dan Kita Dapat Bertahan karena Kita Bertuhan”  
(Ustadz Evie Effendi)

## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, dengan mengucapkan syukur kepada Allah SWT yang telah memberiku kekuatan, membekali dengan ilmu melalui dosen-dosen Institut Agama Islam Negeri Surakarta, atas karunia dan kemudahan yang engkau berikan, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat dan salam selalu terlimpahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Kupersembahkan karya ini kepada mereka yang tetap setia berada diruang dan waktu kehidupanku, khususnya teruntuk :

1. Kedua orang tuaku tercinta, Bapak Sugi dan Mama Muji yang telah memberikan dukungan moril maupun materi serta do'a yang tiada henti untuk kesuksesanku, karena tiada kata seindah lantunan doa' dan tiada do'a yang paling khusuk selain do'a yang terucap dari orang tua.
2. Kakak tersayang, Sri Surati dan Lasdi Rahmat yang selalu memberi motivasi dan semangat untuk menjadi yang terbaik. Serta keponakan tersayang, Nurrohman Arya Pratama yang selalu menghadirkan tawa.
3. Keluarga besar dan seluruh saudaraku yang tidak dapat ku sebutkan satu persatu yang selalu memberi dukungan, semangat, senyum dan do'anya untuk keberhasilan ini.
4. Keluarga Hukum Ekonomi Syariah tahun 2016, khususnya untuk Sedulur kelas F yang sudah menjadi keluarga tanpa KK-ku yang telah menemani setiap perjalanan mencari ilmu, selalu memberi semangat dan dukungan satu sama lain.
5. Anak-anak kost Yoska yang telah menemani serta selalu memberikan semangat.
6. Sahabat-sahabatku yang selalu memberiku dukungan dan mendoakanku.
7. Bapak dan Ibu Dosen yang telah mendidik dan membimbingku dari semester pertama hingga saat ini.
8. Almamaterku Institut Agama Islam Negeri Surakarta.
9. Akhir kata, saya persembahkan skripsi ini untuk kalian semua, orang-orang yang saya sayangi.

## PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan skripsi di Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta didasarkan pada Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987 tanggal 22 Januari 1988. Pedoman transliterasi tersebut adalah :

### 1. Konsonan

Fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, sedangkan dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf serta tanda sekaligus. Daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin adalah sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es



ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	ṣad	ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ظ	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	...‘...	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamza h	...’...	Apostrop
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

### a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ	Fathah	A	A
◌ِ	Kasrah	I	I
◌ُ	Dammah	U	U

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transiterasi
1.	كُتِبَ	Kataba
2.	ذُكِرَ	Zukira
3.	يَذْهَبُ	Yazhabu

### b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, maka transliterasinya gabungan huruf, yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
أ...ى	Fathah dan ya	Ai	a dan i
أ...و	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	كيف	Kaifa
2.	حول	Ḥaula

### 3. Vokal panjang (Maddah)

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut :

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
أ...ي	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
أ...ي	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
أ...و	Dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	قال	Qāla
2.	قيل	Qīla
3.	يقول	Yaqūlu
4.	رمي	Ramā

#### 4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk Ta Marbutah ada dua (2), yaitu :

- a. Ta Marbutah hidup atau yang mendapatkan harakat fathah, kasrah atau dammah transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta Marbutah mati atau mendapat harakat sukun transliterasinya adalah /h/.
- c. Apabila pada suatu kata yang di akhir katanya Ta Marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang /al/ serta bacaan kedua kata itu terpisah maka Ta Marbutah itu ditransliterasikan dengan /h/.

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	روضة الأطفال	Rauḍah al-aṭfāl / rauḍatul atfāl
2.	طلحة	Ṭalhah

#### 5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau Tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda yaitu tanda Syaddah atau Tasydid. Dalam transliterasi ini tanda Syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda Syaddah itu.

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	رَبَّنَا	Rabbana
2.	نَزَّل	Nazzala

#### 6. Kata Sandang

Kata sandang dalam bahasa Arab dilambangkan dengan huruf yaitu ال. Namun dalam transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf Syamsiyyah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf Qamariyyah.

Kata sandang yang diikuti oleh huruf Syamsiyyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu. Sedangkan kata sandang yang diikuti oleh huruf Qamariyyah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik diikuti dengan huruf Syamsiyyah atau Qamariyyah, kata sandang ditulis dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan kata sambung.

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	الرَّجُل	Ar-rajulu
2.	الجلال	Al-Jalālu

## 7. Hamzah

Sebagaimana yang telah disebutkan di depan bahwa Hamzah ditransliterasikan dengan apostrof, namun itu hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Apabila terletak di awal kata maka tidak dilambangkan karena dalam tulisan Arab berupa huruf alif. Perhatikan contoh berikut ini:

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
1.	أكل	Akala
2.	تأخذون	Ta'khuzuna
3.	النؤ	An-Nau'u

## 8. Huruf Kapital

Walaupun dalam sistem bahasa Arab tidak mengenal huruf kapital, tetapi dalam transliterasinya huruf kapital itu digunakan seperti yang berlaku dalam EYD yaitu digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu didahului oleh kata

sandangan maka yang ditulis dengan huruf kapital adalah nama diri tersebut, bukan huruf awal atau kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan tersebut disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka huruf kapital tidak digunakan.

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
	و ما محمد إلا رسول	Wa mā Muhammadun illā rasūl
	الحمد لله رب العالمين	Al-ḥamdu lillāhi rabbil 'ālamīna

## 9. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata baik fi'il, isim, maupun huruf ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka penulisan kata tersebut dalam transliterasinya bisa dilakukan dengan dua cara yaitu bisa dipisahkan pada setiap kata atau bisa dirangkai.

Contoh :

No	Kata Bahasa Arab	Transliterasi
	وإن الله لهو خير الرازقين	Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn / Wa innallāha lahuwa khairur-rāziqīn
	فأوفوا الكيل والميزان	Fa aufū al-Kaila wa al-mīzāna / Fa auful-kaila wal mīzāna

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah serta inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul, **“Mekanisme Pemberian Bonus di Oriflame Menurut Tinjauan Fatwa DSN-MUI NO. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Kasus di Oriflame Jaringan Yarsih)”**. Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan Studi Jenjang Sarjana 1 (S1) Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah), Fakultas Syariah IAIN Surakarta.

Dalam penyusunan tugas akhir ini, penyusun telah banyak mendapatkan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu dan tenaga. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penyusun mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Mudofir, S.Ag., M.Pd. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta,
2. Bapak Dr. Ismail Yahya, S.Ag., M.A. selaku Dekan Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta
3. Bapak Masjupri, S.Ag., M.Hum. selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah).
4. Bapak Muhammad Julijanto, S.Ag., M.Ag. selaku Sekretaris Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah).
5. Bapak H. Amiuddin Ihsan, M.A. selaku Dosen Pembimbing Akademik Penulis.
6. Ibu Layyin Mahfiana, S.H., M.Hum. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah banyak meluangkan waktu, pikiran serta memberikan nimbingan, petunjuk dan pengarahan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
7. Seluruh Dosen Fakultas Syaria“ah yang telah memberi bekal ilmu pengetahuan dan pengalaman yang tak ternilai harganya, semoga segala ilmu yang telah diberikan dapat selalu bermanfaat dikehidupan yang akan datang.

8. Kedua orang tuaku Bapak Sugi dan Mama Muji, keluargaku dan saudara-saudaraku, teman-temanku semua yang telah memberi dorongan dan semangat yang tidak pernah terhenti atas pengerjaan skripsi ini. Sangat bersyukur mempunyai kalian.
9. Teman-temanku Keluarga Hukum Ekonomi Syariah tahun 2016, khususnya untuk Sedulur kelas F terimakasih kalian telah menemani setiap perjalanan mencari ilmu dan telah menjadi pelengkap cerita hidupku.
10. Semua pihak yang tidak dapat Penulis sebutkan satu persatu yang telah berjasa dalam menyelesaikan studi dan penyusunan skripsi ini.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna untuk kemajuan ilmu pengetahuan pada umumnya dan semoga pihak-pihak yang telah membantu menyelesaikan penulisan skripsi ini mendapat pahala dari Allah SWT atas amal baik mereka.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Surakarta, 11 April 2020

Penyusun



Reni Setianti

162111209



## ABSTRAK

Reni Setianti, NIM. 162111209: **“Mekanisme Pemberian Bonus di Oriflame Menurut Tinjauan Fatwa DSN-MUI NO. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Kasus di Oriflame Jaringan Yarsih)”**.

Tujuan penelitian ini dilakukan adalah untuk mengetahui mekanisme pemberian bonus di Oriflame Jaringan Yarsih dan mengetahui tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap mekanisme pemberian bonus di Oriflame Jaringan Yarsih.

Metode penelitian yang digunakan yaitu jenis penelitian lapangan dengan pendekatan penelitian kualitatif, menggunakan sumber data primer dan sekunder yang diperoleh melalui teknik wawancara tidak langsung dengan para *member* Oriflame dan observasi non partisipan serta pengumpulan dokumentasi terkait penelitian, yang kemudian dianalisis dengan menggunakan model Miles dan Huberman yakni mereduksi data, menampilkan data dan menarik kesimpulan.

Hasil penelitiannya adalah mekanisme pemberian bonus di Oriflame Jaringan Yarsih dilakukan berdasarkan jumlah BP (Bonus Point) yang terkumpul. Kemudian, mekanisme pemberian bonus di Oriflame Jaringan Yarsih menurut tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 terdapat satu point yang tidak sesuai dimana dalam Fatwa dijelaskan tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa. Namun, di Oriflame terdapat *passive income* (pendapatan pasif).

Kata kunci: Mekanisme, Pemberian Bonus, Oriflame, Fatwa DSN-MUI

## **ABSTRACT**

**Reni Setianti, NIM. 162111209: “Mechanisms for Giving Bonuses in Oriflame Perspective of Fatwa DSN-MUI NO. 75/DSN MUI/VII/ 2009 about Sharia Tiered Direct Selling Guidelines (Case Study in Oriflame Yarsih Network)”**

The purpose of this research is to determine of the mechanism for giving bonuses in the Oriflame Yarsih Network and to know the review of Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 about Sharia Tiered Direct Sales Guidelines on the mechanism giving bonuses in the Oriflame Yarsih Network.

The research method used is the type of field research with a qualitative research approach, using primary and secondary data sources obtained through indirect interview techniques with Oriflame members and non-participant observation and collection of research-related documentation, which is then analyzed using the Miles and Huberman model that is reducing data, displaying data and drawing conclusions.

The results of the research are the mechanism for giving bonuses in the Oriflame Yarsih Network is based on the amount of BP (Bonus Points) collected. Then, the mechanism for giving bonuses in Oriflame Yarsih Network if reviewed the Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 there is one point which is not appropriate where in the Fatwa it is explained that there should be no passive commissions or bonuses that are obtained regularly without coaching or selling goods or services. However, in Oriflame there is passive income.

**Keywords:** The Mechanism, Giving Bonuses, Oriflame, Fatwa DSN MUI.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN BUKAN PLAGIASI.....	iii
HALAMAN NOTA DINAS .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN MUNAQOSAH.....	v
HALAMAN MOTTO .....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	viii
KATA PENGANTAR .....	xv
ABSTRAK .....	xvii
<i>ABSTRACT</i> .....	xviii
DAFTAR ISI.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxii

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	10
C. Tujuan Penelitian .....	10
D. Manfaat Penelitian .....	11
E. Kerangka Teori .....	12
F. Tinjauan Pustaka.....	16
G. Metode Penelitian .....	21
H. Sistematika Penulisan .....	26

### **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Bonus .....	27
1. Pengertian Bonus .....	27
2. Macam-macam Bonus .....	29
3. Mekanisme Pemberian Bonus .....	31

B. <i>Multi Level Marketing</i> .....	33
1. Pengertian <i>Multi Level Marketing</i> .....	33
2. Konsep Dasar <i>Multi Level Marketing</i> .....	34
3. <i>Multi Level Marketing</i> Menurut Hukum Islam.....	35
4. <i>Multi Level Marketing</i> Syariah .....	36
5. Fatwa DSN MUI tentang <i>Multi Level Marketing</i> .....	38
C. Ketetapan DSN MUI Mengenai Bonus dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.....	40

### **BAB III DESKRIPSI DATA PENELITIAN**

A. Gambaran Umum tentang Oriflame Jaringan Yarsih .....	41
1. Sejarah Perusahaan Oriflame .....	41
2. Visi Misi Perusahaan Oriflame.....	42
3. Nilai Utama Oriflame .....	42
4. Sejarah Oriflame Jaringan Yarsih.....	43
5. Produk-produk di Oriflame Jaringan Yarsih .....	43
6. Syarat Bergabung Menjadi Anggota di Oriflame Jaringan Yarsih.....	45
B. Keuntungan Langsung dari Oriflame Jaringan Yarsih .....	46
C. Data Mekanisme Pemberian Bonus di Oriflame Jaringan Yarsih.....	46
1. Bonus WP ( <i>Welcome Program</i> ) .....	46
2. Bonus BC ( <i>Business Class</i> ) .....	47
3. Bonus Super BC.....	48
4. Bonus Program Sponsor .....	48
5. Bonus Oriflame 4% .....	49
6. Bonus Gold 1% .....	50
7. Bonus Sapphire 0,5% .....	50
8. Bonus Diamond 0,25% .....	50
9. Bonus Double Diamond 0,125% .....	50
10. Bonus Executive 0,0625% .....	51

11. <i>Succes Plan Oriflame</i> (Jenjang Karir di Oriflame).....	51
12. Bonus Tambahan Lainnya .....	65

#### **BAB IV ANALISIS**

A. Mekanisme Pemberian Bonus di Oriflame Jaringan Yarsih.....	66
B. Analisis Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS terhadap Mekanisme Pemberian Bonus di Oriflame Jaringan Yarsih.....	69

#### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	77
B. Saran .....	78

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN**

#### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Wawancara

Lampiran 2. Gambar-gambar terkait dengan Pemberian Bonus di Oriflame

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Dunia semakin maju, teknologi semakin canggih dan sistem perdagangan akan semakin banyak, semarak dan beraneka ragam. Dampak lain dari kemajuan dunia yaitu munculnya perusahaan-perusahaan yang bertujuan untuk mencari keuntungan semata-mata. Tak sedikit perusahaan yang menjual hasil produksinya melalui sistem *Multi Level Marketing* (MLM). Di mana dengan sistem ini dianggap lebih menguntungkan perusahaan karena perusahaan tidak perlu mengeluarkan biaya dalam pengiklanan produk, jadi dari segi pemasaran lebih hemat. Perusahaan yang menerapkan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) akan melakukan pemasaran melalui jaringan distribusi yang berjenjang banyak, dengan menjadikan konsumen /pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.<sup>1</sup>

*Multi Level Marketing* sebagai pemasaran yang mengandalkan jasa dengan sistem penjualan barang secara langsung melalui sistem pemasaran bertingkat, di mana pihak *member* akan mendapatkan komisi dan bonus penjualan dari setiap barang dan jasa yang ia jual sendiri serta yang dijual anggota jaringan di dalam kelompoknya.<sup>2</sup> MLM merupakan salah satu cabang dari *direct selling*. *Direct selling* adalah penjualan suatu barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka dalam

---

<sup>1</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2005), hlm. 181.

<sup>2</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang : Qultum Media, 2005), hlm. 17-18.

jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha dan bekerja berdasarkan komisi, bonus penjualan dan iuran keanggotaan.<sup>3</sup> MLM biasa disebut *network marketing*, yaitu suatu bisnis yang menggunakan strategi jaringan dalam memasarkannya, orang yang bergabung sebagai distributor tugas pokoknya adalah melakukan penjualan dan memperbesar jaringan.<sup>4</sup>

Dalam sejarah perindustrian, *direct selling* pertama kali muncul dengan beroperasinya *The California Perfume Company* di New York tahun 1886 yang didirikan oleh Dave Mc. Connel. Mc. Connel inilah yang memperkerjakan Mrs. Albee sebagai *California Perfume Lady* pertama dengan cara menjual langsung kepada konsumen dari rumah ke rumah. Pada awal tahun 1939, perusahaan ini berganti nama menjadi *Avon*. Dalam perkembangannya, muncul perusahaan *Nutrilite* pada tahun 1934 di California dengan metode penjualan memberi komisi tambahan kepada distributor yang berhasil merekrut, melatih dan membantu anggota baru untuk bergabung menjual produknya. Dengan metode ini memungkinkan distributor akan terus merekrut anggota dengan kedalaman tidak terbatas. Selanjutnya tahun 1956 berdiri *Shaklee* dan tahun 1959 berdiri *Amway* dengan metode penjualan yang sama, yang kemudian dikenal dengan metode penjualan *Multi Level Marketing*.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Sarah Mutiarani, "Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam", *Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri Surakarta, Surakarta, 2017, hlm 2.

<sup>4</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2005), hlm. 182.

<sup>5</sup> Firman Wahyudi, "Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah", *Al-Banjari*, (Banjarmasin) Vol. 13 Nomor 2, 2014, hlm. 166.



*Multi Level Marketing* mempunyai 2 istilah yaitu *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah). *Upline* adalah seseorang yang telah memiliki jenjang karir yang tinggi dalam *Multi Level Marketing* dan bertugas melatih serta membimbing anggota yang direkrut dalam menjalankan bisnis. Sedangkan *downline* adalah seseorang yang baru bergabung atau memiliki tingkat karir dibawah, yang mempunyai hak untuk dibimbing berbisnis agar berhasil mengembangkan jaringan. Antara *upline* dan *downline* merupakan suatu hubungan pada dua level yang berbeda, yakni ke atas dan ke bawah, jika seseorang disebut *upline* maka otomatis ia mempunyai *downline*.<sup>6</sup>

Di Indonesia, istilah *Multi Level Marketing* (MLM) dikenal pada awal tahun 1980 an. Pada tahun 1984 didirikan suatu organisasi yang merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan penjualan langsung, termasuk perusahaan yang menjalankan penjualan dengan sistem berjenjang di Indonesia yang disebut dengan Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI).<sup>7</sup>

Beberapa tahun ini, perkembangan bisnis MLM menjadi semakin pesat. Bisnis ini terdiri dari beranekaragam produk, cara pemasaran, keuntungan yang ditawarkan, hingga status keanggotaan perusahaan tersebut. Jumlah bisnis MLM yang banyak ini akan menyebabkan persaingan yang ketat dalam menggaet anggota barunya

---

<sup>6</sup> Moh. Bahruddin, "Multi Level Marketing ( MLM ) Dalam Perspektif Hukum Islam", *Asas*, (Lampung) Vol. 3 Nomor 1, 2011, hlm. 66.

<sup>7</sup> Sarah Mutiarani, "Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam", *Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta, Surakarta, 2017, hlm 2.

Perkembangan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) di Indonesia terdapat pro dan kontra diantara para ulama ahli fiqh, dikarenakan tidak ada hukum yang pasti menjelaskan tentang *Multi Level Marketing* (MLM), apakah diperbolehkan atau tidak. Namun, Majelis Ulama Indonesia turut aktif memberikan kepastian status hukum terhadap perdagangan berbasis MLM tersebut melalui fatwanya yaitu Fatwa No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS

Perusahaan dengan sistem MLM melarang para anggotanya menjual produk dibawah atau diatas harga yang ditetapkan, dilarang menjual, menitipkan dan memajang produk-produk di toko-toko, swalayan atau pasar.<sup>8</sup> Perusahaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem ini tidak hanya melakukan penjualan produk barang, tetapi juga produk jasa yakni jasa pemasaran yang bertingkat-tingkat dengan imbalan berupa *fee*, bonus, hadiah dan lain sebagainya. Imbalan tersebut bergantung *level* yang ditempati, prestasi penjualan yang dilakukan dan status keanggotaannya.<sup>9</sup>

Salah satu perusahaan *Multi Level Marketing* adalah Oriflame. Oriflame merupakan sebuah perusahaan kecantikan terkemuka dengan sistem penjualan langsung, telah hadir lebih dari 60 negara dan merupakan perusahaan yang berasal dari Swedia dengan kantor pusat di Swiss.<sup>10</sup> Visi dari Oriflame adalah menjadi perusahaan kosmetik dengan Sistem Penjual

---

<sup>8</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, ( Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2005), hlm. 182.

<sup>9</sup> Kiki Yuliana, “Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame Di Ponorogo Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI, *Skripsi*, IAIN Ponorogo, Ponorogo, 2017, hlm. 5.

<sup>10</sup> Oriflame Sweden, dikutip dari <https://id.oriflame.com/about>, diakses 14 Februari 2019.

Langsung dan Misinya adalah mewujudkan mimpi. Oriflame memiliki nilai fundamental yang utama, yaitu *togetherness*, *spirit* dan *passion*. Di mana dengan menyakini nilai-nilai bekerjasama, semangat bisa dan gairah akan meyakinkan seseorang dapat berhasil dalam bisnis yang kompetitif serta menjadikan dunia lebih baik lagi.<sup>11</sup>

Setelah lebih dari 50 tahun, Oriflame telah memberdayakan banyak orang untuk mengubah hidup dengan merekomendasikan dan menjual produk kecantikan berkualitas yang terinspirasi oleh alam dan sains dari Swedia. Oriflame memiliki lingkungan kerja yang mendukung dan mengembangkan jiwa wirausaha sehingga memberdayakan orang untuk terus tumbuh. Dengan karyawan lebih dari 7.000 orang di 62 negara.<sup>12</sup>

Pabrik Oriflame saat ini berada di 5 negara yaitu, Polandia, India, Cina, Swedia dan Rusia. Oriflame memiliki kantor penjualan di 63 negara dan pemimpin pangsa pasar di lebih dari 30 negara, dengan jaringan penjualan yang terdiri dari 3,3 juta konsultan mandiri yang memasarkan produk Oriflame. Salah satu jaringan Oriflame adalah Jaringan Yarsih. Jaringan ini dibimbing seorang Ibu Rumah Tangga dari Dusun Kemengan, Wonokeling, Jatiyoso, Karanganyar yang bernama Yarsih. Yarsih berada di Level Senior Gold Director dengan penghasilan rata-rata per tahun Rp. 180 Juta. Anggota di dalam jaringan Yarsih tersebar di beberapa daerah.<sup>13</sup>

---

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

<sup>12</sup> Oriflame Sweden, dikutip dari <https://id.oriflame.com/oriflame-change-live>, diakses 14 Februari 2019.

<sup>13</sup> Observasi Non Partisipan di Oriflame Jaringan Yarsih, 02 Maret 2020.

Oriflame jaringan Yarsih merupakan jaringan Oriflame pertama yang mengenalkan bisnis dan produk Oriflame ke masyarakat sekitar Kelurahan Wonokeling. Ketika awal pengenalan, banyak *member* dari warga sekitar yang bergabung karena memang pendapatan dan bonus yang ditawarkan sangatlah menggiurkan untuk tambahan uang jajan, untuk menjadi penghasilan anak muda dan tambahan pendapatan bagi ibu rumah tangga serta pekerjaan dapat dilakukan dari rumah atau untuk sampingan. Akan tetapi, setelah 3-7 bulan para *member* bergabung, mereka merasakan begitu beratnya memperoleh pendapatan dan bonus yang ditawarkan serta tak sedikit para *member* justru mengalami kerugian. Akhirnya sebagian dari *member* tersebut mulai *off* atau berhenti untuk meneruskan bisnis ini.

Untuk bergabung menjadi *member* (anggota) Oriflame diharuskan membayar sesuai ketentuan perusahaan, karena setiap bulan mengalami perbedaan dan diberikan *starkids* yang memuat peraturan kode etik menjalankan bisnis Oriflame. Orang yang telah menjadi anggota Oriflame, jika ingin naik tingkat maka harus mempunyai strategi untuk merekrut orang dan menjual produk Oriflame. Mengenai harga, penjualan produk Oriflame harus sesuai dengan harga katalog. *Member* yang mampu melakukan penjualan produk Oriflame secara mandiri juga akan memperoleh keuntungan langsung sebesar 23% dari harga katalog. Misal harga di katalog Rp. 529.000,00, harga *member* akan menjadi Rp. 386.170,00.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Observasi Non Partisipan di Oriflame Jaringan Yarsih, 10 Maret 2020.

*Member* (anggota) Oriflame akan memperoleh hadiah *Welcome Program* (WP) selama 3 bulan setelah bergabung, hadiahnya berbagai macam, antara lain: tas, dompet, produk kecantikan, dll. *Member* yang mampu merekrut orang lain untuk menjadi *downline* (mitra kerja tingkat bawah) nya juga akan memperoleh hadiah sponsor. Hadiah sponsor lebih besar nilainya dibanding dengan hadiah *Welcome Program*. Hadiah ini bisa berupa rice cooker, panci, pemanggangan, dll.

Hadiah kecil-kecilan berupa minyak wangi, lipstick, tas, dompet ataupun kupon belanja juga sering diberikan perusahaan Oriflame ataupun *upline* (mitra kerja tingkat atas) yang telah memiliki *downline* (mitra kerja tingkat bawah) yang banyak, dengan tujuan untuk memberi semangat *downline* (mitra kerja tingkat bawah) atau diniatkan untuk mendorong *downline* (mitra kerja tingkat bawah) memenuhi point tertentu guna memenuhi point *upline* (mitra kerja tingkat atas) agar dapat naik jenjang.<sup>15</sup>

Oriflame juga memiliki *succes plan* (jenjang karir yang akan dicapai *member*) yang sangat menggiurkan sehingga menjadi incaran para anggota Oriflame, karena jenjang karir seluruhnya berisi uang sekitar Rp. 50.000., - Rp. 7.000.000.000 dan akan menjadi bonus bulanan bagi mereka yang telah menempati posisi tertentu. Bahkan ada hadiah yang berupa Mobil/Rumah, menghadiri seminar gratis, memperoleh tiket gala diner atau bahkan ada *Free Travel* ke luar negeri. Urutan jenjang karirnya yaitu Konsultan, Manager, Senior Manager, Director, Gold Director, Senior

---

<sup>15</sup> Observasi Non Partisipan di Oriflame Jaringan Yarsih, 10 Maret 2020.

Gold Director, Sapphire Director, Diamond Director, Senior Diamond Director, Doble Diamond Director, Executive Director, Gold Executive Director, Sapphire Executive Director, Diamond Executive Director, President Director, Senior President Director, Gold President Director, Sapphire President Director dan Diamond President Director.<sup>16</sup>

Berdasarkan pemaparan di atas, dapat dimungkinkan bahwa Oriflame dalam pemberian bonus maupun hadiah menurut anggota cukup menimbulkan iming-iming atau menimbulkan daya tarik yang luar biasa yang akan menyebabkan anggota Oriflame lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh hadiah ataupun meraih bonus yang dijanjikan oleh Perusahaan Oriflame. Misalnya: banyak anggota yang rela melakukan pembelian produk secara individu guna untuk memenuhi point namun produk tersebut tidak dimanfaatkan oleh anggota, banyak anggota rela melakukan penjualan secara *door to door* seharian penuh tanpa melakukan aktivitas lain, atau bahkan fokus memasang iklan di sosial media, menawarkan produk ke teman-teman melalui handphone tanpa memperhatikan dunia nyata. Jadi disini lebih fokus mengejar hadiah, bonus serta *succes plan* (jenjang karir).

Di dalam Oriflame juga dimungkinkan terdapat *pasif income* (pendapatan pasif yang secara reguler diterima *member*), yang diberikan kepada anggota yang telah memiliki *downline* (mitra kerja tingkat bawah) banyak dan mampu melakukan penjualan dengan jumlah tertentu. Seorang

---

<sup>16</sup> Wina, "Succes Plan Oriflame", dikutip dari <https://www.bundaberbisnis.com/oriflame/succes-plan-oriflame>, diakses 1 November 2019.

*upline* (mitra kerja tingkat atas) akan mendapatkan manfaat berupa bonus/komisi apabila *downlinenya* berhasil melakukan penjualan produk atau jasa dalam jumlah yang cukup banyak dan mampu melakukan perekrutan lagi, dalam hal ini jaringannya akan semakin besar. Bonus tersebut akan diberikan kepada anggota secara reguler jika anggota mampu mempertahankan syarat-syarat yang harus dipenuhi.

Proses pemberian bonus di sini terlihat janggal yaitu apakah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah atau tidak. Pada prinsipnya, menurut Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dijelaskan bahwa pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra* (memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebihan) dan tidak boleh ada komisi atau bonus secara *pasif* yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Namun, pada dunia bisnis Oriflame yang sebenarnya diduga bonus-bonus dan komisi serta hadiah-hadiah yang diberikan kepada anggotanya (para *membersnya*) sangatlah memberikan iming-iming dan menggiurkan serta diduga terdapat *pasif income* (pendapatan pasif) yang diberikan secara reguler kepada anggota yang telah memiliki *downline* (mitra kerja tingkat bawah) yang banyak.

Beberapa pemerapan di atas, melatarbelakangi peneliti untuk mengkaji sebuah penelitian yang berjudul “*Mekanisme Pemberian Bonus di Oriflame Menurut Tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (Studi Kasus di Oriflame Jaringan Yarsih)*”.

## **B. Rumusan Masalah**

Sehubung dengan latar belakang permasalahan tersebut di atas, maka peneliti dapat merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme pemberian bonus di Oriflame Jaringan Yarsih?
2. Bagaimana tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap mekanisme pemberian bonus di Oriflame Jaringan Yarsih ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini, sesuai dengan rumusan masalah di atas adalah:

1. Untuk mengetahui mekanisme pemberian bonus di Oriflame Jaringan Yarsih.
2. Untuk mengetahui tinjauan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah terhadap mekanisme pemberian bonus di Oriflame Jaringan Yarsih.



## **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat:

### **1. Manfaat Teoritis**

Dapat bermanfaat untuk pengembangan ilmu pengetahuan dalam arti membangun teori yang telah ada, khususnya di bidang Hukum Ekonomi Syariah tentang Mekanisme Pemberian Bonus dan memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan studi hukum Islam pada umumnya dan khususnya untuk jurusan Hukum Ekonomi Syariah serta dapat menjadi rujukan penelitian berikutnya tentang *Multi Level Marketing Oriflame*

### **2. Manfaat Praktis**

#### **a. Bagi Perusahaan Multi Level Marketing**

Mampu memberikan gambaran yang lebih baik tentang bagaimana sistem bonus dalam *Multi Level Marketing* yang sesuai dengan konsep ekonomi Islam agar suatu lembaga atau perusahaan benar-benar memiliki kredibilitas atas dasar syariah yang sesungguhnya.

#### **b. Bagi anggota *Multi Level Marketing***

Menambah kajian konsep bonus dalam *Multi Level Marketing* yang sesuai dengan prinsip ekonomi Islam serta dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pegangan bagi anggota dalam mengejar bonus dalam *Multi Level Marketing*.

## E. Kerangka Teori

### 1. Bonus

Bonus adalah imbalan berbentuk uang atau hal lain yang diberikan kepada karyawan pada akhir tahun atau akhir bulan sebagai apresiasi dan prestasi kerja yang didasarkan pada kinerja karyawan.<sup>17</sup> Berdasarkan Surat Edaran Menteri Tenaga Kerja Republik Indonesia No. SE-07/MEN/1990 Tahun 1990 tentang Pengelompokan Upah, bonus dikategorikan sebagai pendapatan non upah. Bonus adalah bukan merupakan bagian dari upah, melainkan pembayaran yang diterima pekerja dari hasil keuntungan perusahaan atau karena pekerja menghasilkan hasil kerja lebih besar dari target produksi yang normal atau karena peningkatan produktivitas; besarnya pembagian bonus diatur berdasarkan kesepakatan.<sup>18</sup>

Menurut Pangabean tujuan diberikan bonus yakni guna memberi semangat kepada karyawan agar menjadi lebih giat dalam menyelesaikan suatu pekerjaan. Sedangkan Suad Husnan dan Ranupandojo berpendapat bahwa tujuan diberikannya bonus adalah untuk memotivasi agar karyawan jauh lebih meningkatkan kinerja dan prestasi yang dimilikinya.<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup> Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), hlm. 178.

<sup>18</sup> Surat Edaran Menteri Tenaga Kerja Nomor : SE-07/MEN/1990 tentang Pengelompokan Upah.

<sup>19</sup> Mughnifar Ilham, "20 Pengertian Insentif Menurut Para Ahli [Terlengkap]" dikutip dari <https://www.materibelajar.co.id/pengertian-insentif-menurut-para-ahli> diakses 21 Desember 2019, 17:05 WIB.

Secara garis besar, bonus terbagi menjadi dua yaitu bonus tetap dan bonus tidak tetap. Bonus tetap merupakan bonus yang sudah disepakati antara pihak perusahaan dengan karyawan dan umumnya ditetapkan oleh pemerintah. Pemberian bonus ini bersifat pasti, yakni akan diberikan kepada seluruh karyawan tanpa kecuali dan biasanya nominalnya sudah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan bonus tidak tetap umumnya diberikan kepada karyawan tertentu, misalnya karyawan berprestasi. Nilai bonus dan waktu pemberian biasanya tidak tetap, karena setiap perusahaan memiliki kebijakan sendiri dalam memberikan bonus tipe ini. Waktu pemberian umumnya setelah penilaian performa karyawan, yang umum dilakukan setahun sekali.<sup>20</sup>

Jenis bonus yang paling umum diterima karyawan adalah bonus prestasi, bonus tahunan, gaji ke-13, bonus bagi untung, bonus keahlian dan bonus liburan bersama.

Dalam pemberian bonus kepada seseorang harus ditentukan melalui standar kompetensi yang dimilikinya, yaitu kompetensi teknis yang bersifat keterampilan teknis, kompetensi manajerial yang bersifat penataan dan pengaturan usaha, kompetensi sosial yang bersifat hubungan kemanusiaan dan kompetensi intelektual yang berkaitan di bidang perencanaan, konsultan, dosen, guru dan sebagainya.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Nurdin Batjo, Mahadin Shaleh, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Sulawesi Selatan: Penerbit Aksara Timur, 2018), hlm. 94-95.

<sup>21</sup> Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2017), hlm. 203.

Dalam praktik pemberian bonus harus mengikuti sistem pengupahan pasar, sistem upah progresif, sistem pengupahan melalui skala dan struktur upah dan lain-lain. Hal ini tergantung pada kinerja pegawai, waktu kerja pegawai, senioritas karyawan, kebutuhan pegawai, keadilan dan kelayakan serta evaluasi jabatan karyawan.

## 2. Oriflame

Oriflame merupakan sebuah perusahaan kecantikan terkemuka dengan sistem penjualan langsung, telah hadir di lebih dari 60 negara dan merupakan suatu perusahaan yang berasal dari Swedia dengan kantor pusat di Swiss. Visi dari Oriflame adalah menjadi perusahaan kosmetik dengan Sistem Penjual Langsung dan Misinya adalah mewujudkan mimpi. Oriflame memiliki nilai fundamental utama yang dipercayai oleh para anggotanya, yaitu *togetherness* (kerjasama), *spirit* (semangat) dan *passion* (gairah).<sup>22</sup>

Setelah lebih dari 50 tahun, Oriflame telah memberdayakan banyak orang untuk mengubah hidup dengan merekomendasikan dan menjual produk kecantikan berkualitas yang terinspirasi oleh alam dan sains dari Swedia. Oriflame memiliki lingkungan kerja yang mendukung dan mengembangkan jiwa kewirausahaan sehingga memberdayakan orang untuk terus tumbuh, baik secara pribadi dan profesional. Dengan karyawan lebih dari 7.000 orang di 62 negara.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Oriflame Sweden, dikutip dari <https://id.oriflame.com/about>, diakses 14 Februari 2019.

<sup>23</sup> Oriflame Sweden, dikutip dari <https://id.oriflame.com/oriflame-change-live>, diakses 14 Februari 2019.

### 3. Fatwa DSN MUI Mengenai Bonus dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

DSN MUI menerbitkan fatwa mengenai bonus dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yaitu Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009, di dalam fatwa tersebut dijelaskan lima poin prosedur pemberian insentif berupa bonus yang sesuai Islam yaitu:

- a. Komisi (termasuk di dalamnya adalah bonus) yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota 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.
- b. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan.
- c. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara *pasif* yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- d. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota tidak menimbulkan *ighra*.
- e. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS.

## F. Tinjauan Pustaka

Untuk menghindari pernyataan akan kesamaan terhadap penelitian sebelumnya, maka peneliti memaparkan beberapa karya pendukung yang memiliki relevansi dengan tema yang diusung peneliti. Telaah pustaka ini dapat berupa skripsi sebelumnya maupun jurnal, diantaranya:

Skripsi yang berjudul “*Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam*”, disusun oleh Beni Khoiril Abdillah, tahun 2015. Pada skripsi ini, penulis menjelaskan tentang praktek sistem bonus yang diterapkan perusahaan HPAI Kota Semarang. Dengan kesimpulan praktek sistem bonus perusahaan HPAI Semarang telah memenuhi kriteria ekonomi Islam dibuktikan dengan terpenuhinya klasifikasi bahwa bonus yang diberikan berdasarkan kerja nyata, transparansi yang jelas, tidak terjadi *ighra*” dan tidak adanya eksploitasi dalam pembagian bonus.<sup>25</sup>

Persamaan skripsi penulis dengan skripsi Beni Khoiril Abdillah adalah sama-sama meneliti praktik sistem bonus yang diterapkan dalam perusahaan *Multi Level Marketing*. Sedangkan perbedaannya adalah mengenai objek dan tinjauan analisisnya, di mana objek dalam skripsi Beni Khoiril Abdillah yaitu Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) dan tinjauan analisisnya Ekonomi Islam, namun objek penelitian penulis yaitu Oriflame dan tinjauan analisisnya menggunakan Fatwa DSN-MUI No. 75/ DSN MUI/VII/2009.

---

<sup>25</sup> Beni Khoiril Abdillah, “Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Walisongo, Semarang, 2015.

Skripsi yang berjudul “*Tinjauan Hukum Islam Tentang Sistem Pembagian Komisi Pada Aplikasi Paytren (Studi Kasus Pada Pengguna Paytren Kecamatan Sukarame Bandar Lampung)*”, disusun oleh Siti Rohmawati, tahun 2018. Pada penulisan skripsi ini, penulis menjelaskan tentang Praktek Pembagian Komisi pada Pengguna Aplikasi Paytren di Kecamatan Sukarame Bandar Lampung dan analisis hukum Islam terhadapnya. Dengan kesimpulan sistem *Multi Level Marketing* Paytren kecamatan Sukarame Bandar Lampung telah sesuai dengan hukum Ekonomi Syariah. Bahwa hukum Islam memandang bagi hasil aplikasi Paytren diperbolehkan karena dalam bentuk kegiatan dan unsur-unsur perikatan terdapat pada akad perjanjian yang cukup jelas yaitu akad *ju,alah* yang sesuai. Namun, masih ada kesenjangan antara pelaksanaan dan Hukum Islam sehingga akad harus diperjelas lagi <sup>26</sup>

Persamaan penelitian penulis dengan skripsi Siti Rohmawati adalah sama-sama meneliti praktik sistem pembagian komisi yang diterapkan dalam perusahaan *Multi Level Marketing*. Sedangkan perbedaannya adalah mengenai objek, tinjauan analisis dan lokasi yang digunakan, di mana objek dalam skripsi Siti Rohmawati yaitu Paytren, tinjauan analisisnya menggunakan Hukum Islam yaitu *Ju'alah* dan lokasi penelitiannya di Bandar Lampung, namun objek penelitian penulis yaitu Oriflame, tinjauan analisisnya menggunakan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 dan studi kasus di Oriflame Jaringan Yarsih.

---

<sup>26</sup> Siti Rohmawati, “*Tinjauan Hukum Islam Tentang Sistem Pembagian Komisi Pada Aplikasi Paytren (Studi Kasus Pada Pengguna Paytren Kecamatan Sukarame Bandar Lampung)*”, *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Raden Intan, Lampung, 2018.

Skripsi yang berjudul “*Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (Multi Level Marketing) Pada Bisnis NU Amoorea (Studi Kasus Pada PT. Duta Elok Persada)*”, disusun oleh Husnia, tahun 2019. Pada skripsi ini, penulis menjelaskan tentang pemberian bonus MLM pada Bisnis NU Amoorea dan analisisnya dengan Hukum Islam. Dengan kesimpulan bahwa praktik sistem pemberian bonus MLM pada bisnis Nu Amoorea menggunakan sistem Trinary yang mana hanya fokus pada 3 jaringan kaki saja dan pemberian bonus MLM bisnis Nu Amoorea jika ditinjau menurut perspektif hukum Islam tentang *ju’alah* sudah sesuai, karena telah sesuai dengan rukun dan syarat. Tetapi jika ditinjau dari fatwa DSN-MUI No 75/2009 terdapat satu point yang tidak seimbang karena bonus t diberikan atas kerja downline.<sup>27</sup>

Persamaan penelitian penulis dengan skripsi Husnia adalah sama-sama meneliti praktik sistem pemberian bonus yang diterapkan dalam perusahaan *Multi Level Marketing*. Sedangkan perbedaannya adalah mengenai objek, tinjauan analisis dan lokasi yang digunakan, di mana objek dalam skripsi Husnia yaitu NU Amoorea, tinjauan analisisnya menggunakan Hukum Islam dan lokasi penelitiannya di PT. Duta Elok Persada, namun objek penelitian penulis yaitu Oriflame, tinjauan analisisnya menggunakan Fatwa DSN-MUI No.75/DSN MUI/VII/2009 dan lokasi Jaringan Yarsih.

---

<sup>27</sup> Husnia, “Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (Multi Level Marketing) Pada Bisnis NU Amoorea (Studi Kasus Pada PT. Duta Elok Persada)”, *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, Surabaya, 2019.



Skripsi yang berjudul “*Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam*”, disusun oleh Sarah Mutiarani, tahun 2017. Pada penulisan skripsi ini, penulis menjelaskan tentang sistem kerja bisnis *Multi Level Marketing Oriflame* dan Pandangan Hukum Islam terhadapnya. Dengan kesimpulan bahwa mekanisme sistem kerja Bisnis *Multi Level Marketing (MLM) Oriflame* pada umumnya adalah menjual, mengajak dan mengajarkan, membangun organisasi serta membina dan memotivasi. Dan pandangan Hukum Islam terhadap bisnis MLM Oriflame yaitu boleh dilakukan (mubah) sebab termasuk kategori muamalah yang hukum asalnya boleh sampai ada dalil yang melarangnya. Yang menyebabkan dibolehkannya karena produk yang diperjualbelikan nyata, produk yang dijualkan bahan yang aman untuk kulit manusia tidak mengandung unsur hewani, tidak mengandung unsur riba, perjudian, penipuan yang bisa merugikan setiap anggotanya.<sup>28</sup>

Persamaan penelitian penulis dengan skripsi Sarah Mutiarani adalah sama-sama meneliti tentang Oriflame. Sedangkan perbedaannya adalah mengenai isi dan tinjauan analisis yang digunakan, di mana isi bahasan dalam skripsi Sarah Mutiarani yaitu membahas sistem bisnisnya dan tinjauan analisis yang digunakan yaitu Hukum Islam, namun isi bahasan penulis yaitu lebih mengerucut pada aspek mekanisme pemberian bonusnya dan tinjauan analisis yang digunakan yaitu Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009.

---

<sup>28</sup> Sarah Mutiarani, “Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam”, *Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri Surakarta, Surakarta, 2017.

Jurnal yang berjudul “*Analisis Kesesuaian Syariah pada Sistem Operasi Bisnis Multi Level Marketing (MLM) KK Indonesia dengan Fatwa DSN MUI No. 75/VII/2009*”, disusun oleh Ajeng Dwyanita dan Irham Zaki, dalam Jurnal JESTT Vol. 1 No. 4, tahun 2014. Pada penulisan skripsi ini, penulis menjelaskan tentang sistem operasi bisnis *Multi Level Marketing* KK Indonesia dan kesesuaiannya dengan Fatwa DSN MUI No. 75/VII/2009. Dengan kesimpulan bahwa bisnis MLM KK Indonesia belum memenuhi 12 poin persyaratan MLM yang sesuai dengan Fatwa, dikarenakan KK Indonesia masih melakukan *excessive mark up* karena dengan perbandingan produk sejenis, harga produk Indonesia memang relatif mahal dengan produk sejenis yang kandungannya sama. Walaupun itu terjadi tidak disemua produknya.<sup>29</sup>

Persamaan penelitian penulis dengan jurnal Ajeng Dwyanita dan Irham Zaki adalah sama-sama membahas mengenai bisnis *Multi Level Marketing* dan analisisnya menggunakan Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009. Sedangkan perbedaannya adalah mengenai objek dan isi bahasan, di mana objek dalam jurnal Ajeng Dwyanita dan Irham Zaki yaitu KK Indonesia dan isi bahasannya mengenai operasi sistem bisnis yang dijalankan, namun objek penelitian penulis yaitu Oriflame dan isi bahasan penulis lebih mengerucut mengenai mekanisme pemberian bonusnya, tidak pada sistem bisnis yang dijalankan.

---

<sup>29</sup> Ajeng Dwyanita, Irham Zaki, “Analisis Kesesuaian Syariah pada Sistem Operasi Bisnis Multi Level Marketing (MLM) KK Indonesia dengan Fatwa DSN MUI No. 75/VII/2009”, *JESTT*, (Universitas Airlangga) Vol. 1 Nomor 4, 2014.

## **G. Metode Penelitian**

Untuk mempermudah pelaksanaan penelitian, metode yang digunakan dalam penyusunan adalah sebagai berikut:

### **1. Jenis Penelitian**

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilaksanakan secara langsung terjun di lapangan dan penelitian yang objeknya mengenai peristiwa yang terjadi di masyarakat. Dalam hal ini, peneliti membatasi lapangan yang akan diteliti adalah jaringan bisnis yaitu Oriflame Jaringan Yarsih yang berasal dari Karanganyar.

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif yaitu proses penelitian yang didasarkan pada metodologi yang menyelidiki fenomena sosial dan masalah manusia. Pada pendekatan ini, peneliti menekankan sifat realitas yang terbangun secara sosial, hubungan erat peneliti dan subjek penelitian. Pendekatan kualitatif dilakukan pada kondisi alamiah dan bersifat penemuan.<sup>30</sup>

### **2. Sumber Data**

Untuk memudahkan mengidentifikasi sumber data, maka diklarifikasikan menjadi dua sumber yaitu:

- a. Sumber data Primer adalah sumber data yang dianggap penting.

Karena data dasar diperoleh secara langsung dari lapangan, maka diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Dalam penelitian ini,

---

<sup>30</sup> Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian : Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya Ilmiah*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm. 33-34.

data primer yang digunakan adalah sumber data yang dihasilkan dari wawancara dengan *member* Oriflame di Jaringan Yarsih serta hasil observasi peneliti.

- b. Sumber data Sekunder adalah sumber data yang tidak diperoleh langsung dari pihak yang diperlukan datanya.<sup>31</sup> Dalam penelitian ini, penulis mendapatkan data sekunder berupa buku-buku dan jurnal-jurnal ilmiah yang membahas mengenai mekanisme pemberian bonus, *multi level marketing* serta bisnis Oriflame.

### 3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian sebab tujuan utama dari penelitian adalah untuk memperoleh data. Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang dilakukan, yaitu:

- a. Wawancara (*interview*) adalah sebuah percakapan antara dua orang atau lebih yang pertanyaannya diajukan oleh peneliti kepada subjek penelitian untuk dijawab.<sup>32</sup> Teknik pengambilan sampel untuk wawancara adalah *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu.<sup>33</sup> Oleh karena itu, peneliti akan melakukan wawancara dengan para *member* dari

---

<sup>31</sup> Kuntjojo, *Metodologi Penelitian*, (Kediri : Universitas Nusantara PGRI, 2009), hlm. 34.

<sup>32</sup> Suwartono, *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2014), hlm. 48.

<sup>33</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*, (Bandung : Penerbit Alfabeta, 2016), hlm. 392.

Oriflame, antara lain 2 orang di level Konsultan dan 2 orang di level Manajer guna memperoleh informasi secara spontan dari para narasumber ( para *member*) mengenai pemberian bonus di Oriflame. Jenis pendekatan wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara tidak langsung, yaitu yang dilakukan bukan secara bertatap muka melainkan melalui perantara telephone, melalui radio dan lain sebagainya.<sup>34</sup>

Jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara semiterstruktur (*semistruktur interview*), yaitu wawancara yang termasuk dalam kategori *in-dept interview*, di mana dalam pelaksanaannya lebih bebas dibandingkan dengan wawancara terstruktur.<sup>35</sup>

- b. Observasi adalah teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik dibandingkan dengan yang lain, karena observasi tidak hanya terbatas pada pelakunya tetapi juga obyek-obyek alam yang lain. Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar.<sup>36</sup> Jenis observasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi non partisipan, yaitu peneliti tidak terlibat

---

<sup>34</sup> Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), hlm 108.

<sup>35</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*, (Bandung : Penerbit Alfabeta, 2016), hlm. 413.

<sup>36</sup> *Ibid.*, hlm. 203.

langsung dalam kegiatan yang digunakan sebagai sumber data penelitian dan hanya sebagai pengamat independen. Dengan observasi non partisipan, tidak akan memperoleh data lengkap dan mendalam.<sup>37</sup> Oleh karena itu, peneliti akan mengamati seluruh kegiatan bisnis yang berlaku di Oriflame, mulai dari mekanisme bergabung, proses pemasaran, proses penjualan dan pembelian barang, proses perekrutan anggota baru dan pembimbingan sampai proses pemberian bonus dan pencairannya.

- c. Dokumen adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah hidup, biografi dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup dan lain-lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.<sup>38</sup>

Peneliti akan mencari dokumen-dokumen dan gambar-gambar tentang *succes plan* (jenjang karir) yang ditawarkan di Oriflame ataupun berkas-berkas dari *member* Oriflame yang menjelaskan tentang ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat pemberian bonus, bonus yang ditawarkan serta syarat dan waktu pencairan bonus.

---

<sup>37</sup> *Ibid.*, hlm. 204.

<sup>38</sup> *Ibid.*, hlm. 329.

#### 4. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan bagian yang amat penting dalam penelitian ilmiah, karena dengan analisis, data tersebut dapat memberi arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian.

Penelitian ini menggunakan analisis data dengan model Miles dan Huberman. Dalam menuliskan hasil analisis akan menggunakan jenis deskriptif kualitatif dengan menggunakan pola berfikir deduktif yaitu membandingkan antara teori dengan kejadian kasus di lapangan.

Aktivitas dalam analisis data yaitu *data reduction*, *data display* dan *verification*. Di mana data yang diperoleh dari lapangan akan direduksi atau dirangkum, dipilih yang pokok dan memfokuskan pada hal yang penting serta membuang yang tidak perlu. Kemudian langkah selanjutnya yaitu mendisplaykan data, melalui penyajian data maka data akan terorganisasikan sehingga akan mudah dipahami. Yang sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.<sup>39</sup>

Terakhir yaitu penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan mungkin dapat menjawab rumusan masalah, tetapi mungkin juga tidak, karena masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*, (Bandung : Alfabeta, 2014), hlm. 430-434.

<sup>40</sup> *Ibid.*, hlm. 438.

## H. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam penyusunan skripsi ini, maka peneliti menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan. Berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teori, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penelitian.

Bab II Landasan Teori. Berisi pengertian, macam-macam bonus dan mekanisme pemberian bonus. Membahas pengertian *Multi Level Marketing*, konsep dasar *Multi Level Marketing*, *Multi Level Marketing* menurut Hukum Islam dan *Multi Level Marketing* Syariah. Serta membahas Fatwa DSN MUI mengenai pemberian bonus dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

Bab III Deskripsi Data Penelitian. Berisi mekanisme pemberian bonus di Oriflame Jaringan Yarsih yang mencakup gambaran umum tentang Oriflame Jaringan Yarsih, jenis-jenis bonus yang diberikan serta mekanisme pemberian bonus yang dipraktikkan dengan menguraikan data ketetapan perolehan bonus berdasarkan tingkat level.

Bab IV Analisis. Berisi tentang Analisis Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS terhadap Mekanisme Pemberian Bonus di Oriflame Jaringan Yarsih.

Bab V Penutup. Berisi kesimpulan dan saran yang merupakan bagian akhir dari pembahasan skripsi.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Bonus**

##### **1. Pengertian Bonus**

Bonus adalah imbalan berbentuk uang atau hal lain yang diberikan kepada karyawan pada akhir tahun atau akhir bulan sebagai apresiasi dan prestasi kerja yang didasarkan pada kinerja karyawan.<sup>1</sup>

Pengertian bonus menurut para ahli antara lain sebagai berikut:

a. Gorda

Bonus adalah salah satu cara memotivasi berupa materi yang diberikan kepada karyawan sebagai suatu pendorong agar timbul semangat dalam meningkatkan produktivitas kerjanya.

b. Pangabean

Bonus adalah imbalan langsung yang dibayarkan kepada karyawan karena adanya prestasi yang melebihi standart yang ditetapkan. Guna memberi semangat karyawan agar lebih giat.

c. Suad Husnan dan Ranupandojo

Bonus adalah bentuk motivasi yang diwujudkan dalam bentuk uang, jadi insentif adalah suatu program yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawan untuk memotivasi agar karyawan jauh lebih meningkatkan kinerja dan prestasinya.

---

<sup>1</sup> Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), hlm. 178.

d. Simamora

Bonus adalah suatu program yang mengaitkan bayaran dengan produktivitas kerja.

e. Harsono

Bonus adalah setiap sistem kompensasi yang mana jumlah yang akan diberikan tergantung pada hasil yang diraih.<sup>2</sup>

Berdasarkan Surat Edaran Menteri Tenaga Kerja Republik Indonesia No. SE-07/MEN/1990 Tahun 1990 tentang Pengelompokan Upah, bonus dikategorikan sebagai pendapatan non upah. Bonus adalah bukan merupakan bagian dari upah, melainkan pembayaran yang diterima pekerja dari hasil keuntungan perusahaan atau karena pekerja menghasilkan hasil kerja lebih besar dari target produksi yang normal atau karena peningkatan produktivitas; besarnya pembagian bonus diatur berdasarkan kesepakatan.<sup>3</sup>

Dalam bisnis *Multi Level Marketing*, bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan produk jasa yang ditetapkan perusahaan.<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> Mughnifar Ilham, "20 Pengertian Insentif Menurut Para Ahli [Terlengkap]" dikutip dari <https://materibelajar.co.id/pengertian-insentif-menurut-para-ahli> diakses 21 Desember 2019, 17:05 WIB.

<sup>3</sup> Surat Edaran Menteri Tenaga Kerja Nomor : SE-07/MEN/1990 tentang Pengelompokan Upah.

<sup>4</sup> Sudarto, *Masailul Fiqhiyah Al-haditsah*, (Yogyakarta: Grup Penerbitan CV. Budi Utama, 2018), hlm. 24.

## 2. Macam-macam Bonus

Secara garis besar, bonus terbagi menjadi dua bagian yaitu:

### a. Bonus Tetap

Bonus tetap merupakan bonus yang sudah disepakati antara pihak perusahaan dengan karyawan dan umumnya ditetapkan oleh pemerintah. Pemberian bonus ini bersifat pasti, yakni akan diberikan kepada seluruh karyawan tanpa kecuali dan biasanya nominalnya sudah ditetapkan sebelumnya.

Contohnya adalah bonus dalam bentuk THR atau tunjangan hari raya, bonus tengah tahun atau bonus akhir tahun.

### b. Bonus Tidak Tetap (Insidental)

Bonus tidak tetap umumnya diberikan kepada karyawan tertentu, misalnya karyawan berprestasi. Nilai bonus dan waktu pemberian biasanya tidak tetap, karena setiap perusahaan memiliki kebijakan sendiri dalam memberikan bonus tipe ini. Waktu pemberian umumnya setelah penilaian performa karyawan, yang umum dilakukan setahun sekali.<sup>5</sup>

6 jenis bonus yang paling umum diterima karyawan adalah sebagai berikut:

### a. Bonus Prestasi

Bonus yang diperoleh berdasarkan prestasi kerja, dengan tujuan mengapresiasi karyawan yang memiliki performa baik.

---

<sup>5</sup> Nurdin Batjo, Mahadin Shaleh, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Sulawesi Selatan: Penerbit Aksara Timur, 2018), hlm. 94-95.

b. Bonus Tahunan

Bonus yang diberikan kepada karyawan setiap akhir tahun. Namun, tidak semua perusahaan memberi bonus tahunan karena tidak ada peraturan pemerintah yang mewajibkan. Bonus diberikan sebagai wujud murah hati perusahaan yang memperoleh laba.

c. Gaji ke-13

Gaji ke-13 merupakan gaji di luar upah selama 12 bulan (yang umum diberikan pada para pegawai negeri sipil (PNS)).<sup>6</sup>

d. Bonus Bagi Untung

Bagi keuntungan biasanya diberikan perusahaan kepada karyawan yang memiliki saham kepemilikan perusahaan.

e. Bonus Keahlian

Bonus ini untuk mengapresiasi keahlian karyawannya. Tujuannya agar karyawan merasakan bahwa keahliannya memang berguna dan akan terus memanfaatkannya semaksimal mungkin.

f. Bonus Liburan Bersama

Perusahaan juga sering memberikan bonus liburan bersama atau *Family Outing* sebagai bentuk apresiasi karyawannya. Biasanya biaya tiket dan akomodasi seluruh karyawan akan ditanggung perusahaan.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Safir Senduk, *Seri Kiat Praktis Perencanaan Keuangan "Karyawan Harus Nabung biar Makmur...!"*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindi, 2008), hlm. 122.

<sup>7</sup> Edytus Adisu, *Hak Karyawan atas Gaji dan Pedoman Menghitung Gaji Pokok, Uang Lembur, Gaji Sundulan, Insentif, Bonus, THR, Pajak Atas Gaji, Iuran Pensiun, Pesangon, Iuran Jamsostek/Dana Sehat*, (Jakarta: Forum Sahabat, 2008), hlm. 77.

### 3. Mekanisme Pemberian Bonus

Dalam melakukan pemberian bonus kepada seseorang harus ditentukan melalui standar kompetensi yang dimilikinya, antara lain:

a. Kompetensi Teknis

Yaitu pekerjaan yang dilakukan bersifat keterampilan teknis. Contoh: pekerjaan yang berkaitan dengan mekanik perbengkelan, pekerjaan di proyek-proyek yang bersifat fisik dan pekerjaan di bidang industri mekanik lainnya.

b. Kompetensi Manajerial

Yaitu pekerjaan yang bersifat penataan dan pengaturan usaha. Contoh: sumber daya manusia, manajer produksi dan sebagainya.

c. Kompetensi Sosial

Yaitu pekerjaan yang bersifat hubungan kemanusiaan. Contoh: pemasaran (*marketing*), hubungan kemasyarakatan dan sebagainya.

d. Kompetensi Intelektual

Yaitu tenaga di bidang perencanaan, konsultan, dosen, guru dan sebagainya.<sup>8</sup>

Dalam praktik pemberian bonus harus mengikuti sistem pengupahan pasar, sistem upah progresif, sistem pengupahan melalui skala dan struktur upah dan lain-lain. Hal ini tergantung pada:

---

<sup>8</sup> Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*, (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2017), hlm. 203.

a. Kinerja Pegawai

Pegawai yang berprestasi atau yang menunjukkan kinerja di atas rata-rata, biasanya mendapatkan bonus dari perusahaan.

b. Waktu Kerja Pegawai

Bonus yang diterima oleh pegawai dapat ditentukan oleh waktu kerja pegawai dalam menyelesaikan pekerjaannya.

c. Senioritas Karyawan

Masa kerja seorang karyawan di sebuah perusahaan juga berpengaruh kepada besarnya bonus yang akan diterimanya.

d. Kebutuhan Pegawai

Pemberian bonus kepada pegawai dapat juga didasarkan tingkat urgensi kebutuhan akan kualitas hidup yang lebih baik

e. Keadilan dan Kelayakan

Keadilan dalam sistem bonus harus terkait pada adanya hubungan antara pengorbanan (input) dengan output, makin tinggi pengorbanan makin tinggi bonus yang diharapkan.

Kelayakan disini artinya membandingkan besarnya bonus dengan perusahaan lain yang bergerak dalam bidang usaha sejenis.

f. Evaluasi Jabatan Karyawan

Tingkat jabatan seorang karyawan juga menjadi salah satu indikator dalam pemberian bonus. Semakin tinggi jabatan dalam perusahaan maka semakin besar pula gaji yang akan diterima.<sup>9</sup>

---

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

## **B. Multi Level Marketing**

### **1. Pengertian *Multi Level Marketing***

*Multi Level Marketing* (MLM) berasal dari bahasa Inggris, *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat dan *marketing* berarti pemasaran. Jadi, *multi level marketing* yakni sistem pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut *multi level*, karena merupakan suatu organisasi distributor yang melakukan penjualan yang berjenjang.<sup>10</sup>

*Multi Level Marketing* ini disebut juga sebagai *network marketing*. Karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga terbentuklah sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran yang menggunakan jaringan kerja berupa sekelompok banyak orang yang kerjanya yakni melakukan pemasaran.

Terkadang ada juga yang menyebut MLM sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling*. Pendapat ini didasari oleh pelaksanaan penjualan MLM yang dilakukan secara langsung oleh distributor kepada konsumen. Jadi tidak melalui perantara lagi, tidak melalui toko, warung, tetapi langsung kepada pembeli. Di Indonesia, saat ini penjualan langsung, baik yang *single level* maupun *multi level* bergabung dalam satu asosiasi, yakni Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Organisasi ini merupakan anggota KADIN, bagian dari *World Federation Direct Selling Association* (WFDSA).<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2005), hlm. 181.

<sup>11</sup> *Ibid.*, hlm 182.

## 2. Konsep Dasar *Multi Level Marketing*

*Multi Level Marketing* yakni memasarkan atau menjual langsung suatu produk, baik berupa barang atau jasa konsumen, sehingga biaya distribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan sangat minim atau bahkan sampai ketitik nol yang berarti bahwa dalam bisnis MLM ini tidak diperlukan biaya distribusi. MLM juga meniadakan biaya promosi dari barang yang akan dijual, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh seorang distributor dengan sistem berjenjang.

Mekanisme operasional pada *Multi Level Marketing* ini yakni, seorang distributor mengajak orang lain untuk ikut andil sebagai distributor. Kemudian, orang lain itu dapat juga mengajak orang lain lagi agar ikut bergabung. Begitu seterusnya, semua orang yang diajak dan ikut merupakan suatu kelompok distributor yang bebas untuk mengajak orang lain lagi sampai level yang tiada batas.<sup>12</sup>

Dalam *Multi Level Marketing* terdapat unsur jasa. Hal tersebut bisa kita lihat dengan adanya seorang distributor yang menjualkan barang atau produk yang bukan miliknya sendiri dan ia mendapatkan upah dari presentase harga barang yang dijual tersebut. Selain itu, jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang sudah ditetapkan, maka ia akan mendapatkan bonus yang telah ditetapkan oleh perusahaan.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Firman Wahyudi, “*Multi Level Marketing* dalam Kajian Fiqh Muamalah”, *Al-Banjari*, (Hakim Pengadilan Agama Bengkulu) Vol. 13 Nomor 2, 2014, hlm. 166.

<sup>13</sup> *Ibid.*, hlm 167.



### 3. *Multi Level Marketing Menurut Hukum Islam*

Dalam Hukum Islam, sistem MLM ini dapat dikategorikan pembahasan fiqih muamalah dalam kitab al-Buyu‘ mengenai perdagangan atau jual beli. Oleh karena itu, dasar hukum yang bisa dijadikan panduan bagi seluruh umat Islam terhadap bisnis MLM ini antara lain yakni konsep jual beli, tolong menolong dan kerjasama. Dalam Al Qur’an, dasar hukum jual beli terdapat dalam surah Al-Baqarah ayat 275 yang berbunyi:

وَ أَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَ حَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”<sup>14</sup>

Sedangkan dasar hukum taawun, diantaranya surah Al-Maidah ayat 2, yang berbunyi:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالعُدْوَانِ

Artinya: “Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam perbuatan dosa dan permusuhan.”<sup>15</sup>

Jadi, pada dasarnya hukum *Multi Level Marketing* adalah boleh, asalkan tidak mengandung unsur-unsur riba, *gharar* atau ketidakjelasan, *dharar*/merugikan pihak lain dan tidak transparan.<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup> Departemen Agama RI, *Al Qur’an dan Terjemahnya*, (Jakarta Timur: CV. Darus Sunnah, 2011), hlm. 48.

<sup>15</sup> *Ibid.*, hlm 107.

<sup>16</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2005), hlm. 183-184.

#### 4. *Multi Level Marketing Syariah*

Secara realita, kini perusahaan MLM telah banyak tumbuh, baik di dalam maupun di luar negeri. Bahkan, di Indonesia sudah ada yang secara terang-terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sesuai syariat, seperti Ahad-Net, MQ-Net dan lain-lain. Produk dan usaha MLM yang menjalankan prinsip syariah, memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Untuk MLM yang berdasarkan prinsip syariah ini, hingga sejauh ini memang diperlukan akuntabilitas dari MUI.

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak, yakni sebagai berikut:

- a. Aspek produk atau jasa yang dijual,
- b. Sistem dari MLM itu sendiri.<sup>17</sup>

Dari aspek produk yang dijual, dalam hal ini syarat-syarat objek dari MLM pada prinsipnya adalah barang harus merupakan produk yang jelas dan halal, bukan produk yang dilarang syariat, harus mendatangkan manfaat, dapat diserahterimakan dan mempunyai harga yang jelas. Oleh karena itu, meskipun MLM dikelola atau memiliki jaringan distribusi yang dijalankan oleh muslim, namun apabila objeknya tidak jelas bentuk, harga atau manfaatnya, maka demikian tidaklah sah karena tidak memenuhi syarat-syarat objek yang telah ditetapkan.

---

<sup>17</sup> Firman Wahyudi, “*Multi Level Marketing* dalam Kajian Fiqh Muamalah”, *Al-Banjari*, (Hakim Pengadilan Agama Bengkulu) Vol. 13 Nomor 2, 2014, hlm. 175.

Dari sudut sistem MLM itu sendiri, pada dasarnya, MLM syariah tidak jauh berbeda dengan MLM konvensional. Namun, yang membedakan yakni bahwa bentuk usaha atau jasa yang dijalankan MLM berdasarkan syariat Islam. Sebagai contoh, dalam menjalankan usahanya, MLM syariah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut:

- a. Sistem distribusi pendapatan, harus dilakukan secara profesional dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antarsesama anggota.
- b. Apresiasi distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip Islam, misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur, tidak merugikan orang lain, serta berakhlak mulia.
- c. Penetapan harga, jikalau keuntungan (komisi dan bonus) yang diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga barang yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota dan distributor, maka tingkat harga semakin menurun yang pada akhirnya kaum muslimin dapat merasakan sistem pemasaran tersebut.
- d. Jenis produk, yang akan ditawarkan harus produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan atau mengkonsumsi produk yang dipasarkan.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2005), hlm. 185.

## 5. Fatwa DSN MUI tentang *Multi Level Marketing*

Dengan semakin maraknya pendirian *Multi Level Marketing* di Indonesia, pada akhirnya tahun 2009 Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia mengeluarkan Fatwa No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). Tujuan dikeluarkannya fatwa tersebut guna memberikan pedoman kepada masyarakat umum agar tidak dirugikan dalam mengikuti bisnis MLM ini. Dalam Fatwa DSN-MUI tersebut disebutkan ada 12 persyaratan yang harus terpenuhi oleh sebuah perusahaan MLM agar bisa dikategorikan sesuai dengan syariah dan berhak mendapatkan Sertifikasi Bisnis Syariah. Persyaratan-persyaratan tersebut yakni:

- a. Ada obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang/jasa;
- b. Barang/jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar, maysir, riba, dharar, dzulm*, maksiat;
- d. Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive markup*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;<sup>19</sup>
- e. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil

---

<sup>19</sup> Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS.

penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;

- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*'.
- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
- 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;
- k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;
- l. Tidak melakukan kegiatan *money game*.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS.

### **C. Ketetapan DSN MUI Mengenai Bonus dalam Penjualan Langsung Berjenjang Syariah**

Di dalam fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, dijelaskan lima poin prosedur pemberian *insentif* berupa bonus yang sesuai dengan ekonomi Islam yaitu:

1. Komisi (termasuk di dalamnya adalah bonus) yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota 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.
2. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
3. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
4. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'*.
5. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS.

## **BAB III**

### **DESKRIPSI DATA PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Tentang Oriflame Jaringan Yarsih**

##### **1. Sejarah Perusahaan Oriflame**

Oriflame didirikan pada tahun 1967 oleh Robert Af Jochnick dan Jonas Af Jochnick. Mereka ingin membuat sebuah perusahaan yang berbeda, menawarkan produk yang berbeda. Mereka mendapatkan ide untuk memberikan kesempatan kepada orang lain mendapat manfaat dari produk kecantikan berkualitas tinggi yang terinspirasi oleh alam Swedia. Pada saat itu ide ini bukanlah hal yang umum, namun justru menandai awal dari perjalanan luar biasa yang bahkan terus menginspirasi. 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.<sup>1</sup>

Oriflame mulai dikenal di Indonesia sejak tahun 1986 dan bekerjasama dengan PT. Orindo Alam Ayu untuk memasarkan produknya. Di Indonesia terdapat 14 kantor cabang yaitu Jakarta (Sudirman, Rawamangun, Jakarta Motor Delivery), Bandung, Medan, Pekanbaru, Makasar, Surabaya, Denpasar, Yogyakarta, Balikpapan, Semarang, Palembang dan Manado.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Janes Ayu, member aktif Oriflame Title Consultant 6%, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 09.10-10.20 WIB.

<sup>2</sup> *Ibid.*

## 2. Visi dan Misi Perusahaan Oriflame

- a. Visi : Menjadi nomor satu sebagai perusahaan penjual langsung yang bergerak di bidang kecantikan.
- b. Misi : Untuk mewujudkan impian.<sup>3</sup>

## 3. Nilai Utama Oriflame

"*Togetherness, Spirit and Passion*" merupakan nilai fundamental utama dari Oriflame. Mempercayai nilai-nilai ini mampu membuat yakin dapat berhasil dalam bisnis yang kompetitif serta menjadikan dunia lebih baik lagi.

### a. *Togetherness*

Orang-orang bekerjasama memotivasi satu sama lain dan mengetahui bahwa bekerjasama lebih baik daripada kerja sendiri.

### b. *Spirit*

Orang-orang dengan semangat "bisa" memiliki sikap sebagai pemenang dan tak pernah menyerah. Mereka berkomitmen melakukan yang diperlukan untuk meraih keberhasilan.

### c. *Passion*

Gairah, orang memiliki kekuatan mengubah dunia. Mereka menyukai apa yang mereka lakukan, mereka mempercayainya. Mereka tahu dalam hati bahwa mereka bisa membuat perbedaan.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Janes Ayu, member aktif Oriflame Title Consultant 6%, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 09.10-10.20 WIB.

<sup>4</sup> Elvia Mujdalifah, member aktif Oriflame Title Manager 15%, *Wawancara Pribadi*, 6 Maret 2020, jam 17.30-19.30 WIB.



#### 4. Sejarah Oriflame Jaringan Yarsih

Yarsih adalah ibu rumah tangga dengan 2 anak yang dulunya seorang karyawan swasta di PT. Indonesia TRC Industry yang terletak di Cikarang, Jawa Barat. Sepulang kerja ia menjalankan bisnis oriflame sebagai tambahan penghasilan. Ia menekuni bisnis Oriflame sejak tahun 2014. Dan pada tahun 2016 ia memilih resign dari kantor dan menjalani bisnis Oriflame secara penuh.

Awal mula menjalankan bisnis Oriflame, ia kesulitan memasarkan karena merek produk yang belum dikenal dan harga produk yang mahal, namun ia tetap gigih menawarkan promo-promo dengan harga murah. Seiring berjalannya waktu, ia memiliki banyak konsumen dan mampu melakukan perekrutan untuk dijadikan *downlinenya*. Kini ia telah menempati level Senior Director dengan *downline* berjumlah kurang lebih 250 yang berasal dari berbagai daerah.<sup>5</sup>

#### 5. Produk-Produk di Oriflame Jaringan Yarsih

- a. Skin Care : Novage SET, Optimals Hydra SET, Essentials Fairness SET, Clay Mask Kit, Optimals Moisture Quenching Face Mask, Love Nature Organic SET, Love Ature Konjac Sponge, Love Nature Lipbalm, Pure Skin SET, Cleansing Sponge, Pure Skin Blackhead Clearing Mask, Tendercare Protecting Balm
- b. Wellbeing : Oriflame Nutrishake, Madu Hutan Tesso Nilo, Ujung Kulon Odeng Honey dan Purple Shaker and Scoop.

---

<sup>5</sup> Oktavia Devanti, member Oriflame Title Manager 12% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 4 Maret 2020, jam 06.45-09.00 WIB.

- c. Men's Corner : Novage Men SET, North For Men SET, Possess The Secret Man Eau de Parfum, Paradis Man Eau De Toilette, Giordani Gold Man Anti Perspirant Roll On Deodorant & Dedorant Spray, Mister Giordani Eau De Toilette.<sup>6</sup>
- d. Fragrance : Eclat Homme Anti-perspirant Deodorant Spray, Eclat Homme Eau de Toilette, Men's Collection Dark Wood Eau de Toilette, Women's Collection Delicate, Giordani Gold Essenza Parfum, Giordani Gold Original Perfumed Roll-On Deodorant, Giordani Gold Original Eau de Parfum, Amber Elixir Perfumed Body Cream, Elvie Eau de Toilette, Women's Collection Innocent White Lilac Eau de Toilette, Volare Forever Eau de Parfum, Eclat Mademoiselle Eau de Toilette, Women's Collection Sensual Jasmine Eau de Toilette, Sublime Nature Tonka Bean Parfum, VIP Club Ibiza Body Mist, VIP Club Bali Body Mist.
- e. Personal care: Feet up, Radiant rose soap bar & hand cream. Feminelle refresing & protecting intimate wash, Silk beauty white glow, Activelle comfort deodorant, Love Nature Soap Bar, Oriflame Eco Bag, Shower Puff. Love Nature Shampoo, Optifresh Kids Toothpaste. Love Nature 2in1 Shampoo for All Hair Types, Eleo Protecting, HairX Advanced Care Ultimate Repair Nourishing, Activator Fortifying, HairX Advanced Care, Styler Brush, Wide Tooth Comb.

---

<sup>6</sup> Oktavia Devanti, member Oriflame Title Manager 12% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 4 Maret 2020, jam 06.45-09.00 WIB.

- f. Accesories : Lightweight Lux Sunglasses in Case, Tremendous Bag, Leaf Cosmetic Pouch To you Classic Pearl Watch, Express Two Tone Bag, Aura Scarf Express Wrap Around Watch.
- g. Make Up : Giordani Gold Incredible, The ONE BB, The ONE Colour, NailWorks PRO Nail Polish, The ONE All-Over Make-up Remover Make-up Brush Case, Precision Brush, novAge intense.
- h. Infocus : Precision Lip Brush, The ONE Lip Sensation Matte Mousse, The ONE Colour Unlimited Lipstick Super Matte, Milk & Honey Gold Softening, Love Nature Shampoo & Conditioner for Coloured Hair Pomegranate & Oats, Aloe Vera Juice, Love Nature Refreshing Cleansing Cream, Love Nature Hydrating Face Cream.<sup>7</sup>

## **6. Syarat Bergabung Menjadi Anggota di Oriflame Jaringan Yarsih**

- a. Bukan termasuk *member* Oriflame,
- b. Usia minimal 17 tahun,
- c. Memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP),
- d. Memiliki nomor handphone dan email aktif,
- e. Melakukan pembayaran pendaftaran sebesar Rp. 9.900., atau sesuai periode yang berjalan. Namun, dengan melakukan order pertama sebesar Rp. 300.000., memperoleh pendaftaran gratis, gratis pengiriman, memperoleh *Staterkit* yang meliputi 2 buah katalog, buku panduan manual, daftar harga, brosur.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Oktavia Devanti, member Oriflame Title Manager 12% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 4 Maret 2020, jam 06.45-09.00 WIB.

<sup>8</sup> Observasi Non Partisipan di Oriflame Jaringan Yarsih, 02 Maret 2020.

## B. Keuntungan Langsung dari Oriflame Jaringan Yarsih

Seseorang yang telah terdaftar sebagai *member* aktif di Oriflame ketika melakukan pembayaran sesuai dengan harga *member*, bukan harga katalog. Dan memperoleh keuntungan langsung sebesar 23% dari harga katalog. Hasil observasi non partisipan peneliti, pada tanggal 5 Maret 2020 seorang *member* atas nama Ayu Prasetyoningsih melakukan pembelian Pure Skin Purifying Face Wash dengan harga katalog Rp. 79.900., namun ia hanya membayar dengan harga *member* yaitu Rp. 61.523., Jadi, Ayu lebih hemat atau memperoleh keuntungan langsungnya adalah  $23\% \times 79.900 = \text{Rp. } 18.377.$ <sup>9</sup>

## C. Data Mekanisme Pemberian Bonus di Oriflame Jaringan Yarsih

### 1. Bonus WP (*Welcome Program*)

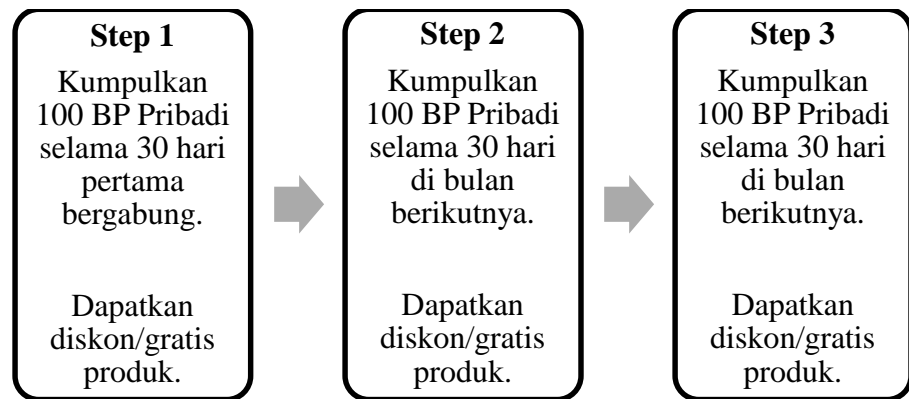
Bonus *Welcome Program* diberikan kepada *member* baru selama 3 bulan pertama bergabung. Ada 3 tahap *Welcome Program* yaitu *WP step 1*, *WP step 2* dan *WP step 3*. Syarat untuk memperoleh bonus ini adalah mengumpulkan minimal 100 BP (Bonus Point) pribadi setiap bulan di 3 bulan pertama bergabung. Bonus yang diperoleh berupa gratis/diskon produk dengan nilai tertentu. Bonus *Welcome Program* diberikan di bulan berikutnya dengan melakukan pembelian pertama minimal Rp. 249.000., harga *member* dalam satu nota di bulan itu.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Observasi Non Partisipan di Oriflame Jaringan Yarsih, 05 Maret 2020.

<sup>10</sup> Elvia Mujdalifah, *member* aktif Oriflame Title Manager 15%, *Wawancara Pribadi*, 6 Maret 2020, jam 17.30-19.30 WIB.

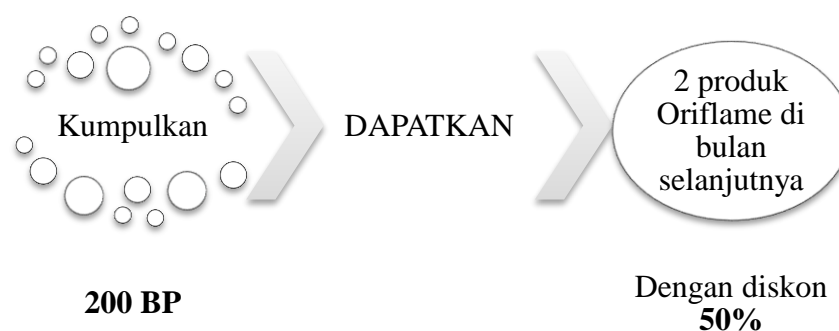
Mekanisme pemberian bonus *Welcome Program* Oriflame adalah :



## 2. Bonus BC (*Business Class*)

Bonus bulanan yang berkelanjutan bagi semua *member*. Syarat untuk memperoleh bonus ini adalah mengumpulkan minimal 200 BP pribadi dalam sebulan. Bonusnya yaitu 2 produk Oriflame (berlaku untuk semua produk di katalog kecuali produk Wellbeing, Elektronik, Skincare Set, Aksesoris dan produk yang bertanda \* di Katalog) dengan diskon sebesar 50% dari harga *member* setiap produk di bulan berikutnya dengan melakukan order pertama minimal harga *member* sebesar Rp. 249.000., dan bisa diambil dalam 1 atau 2 invoice.<sup>11</sup>

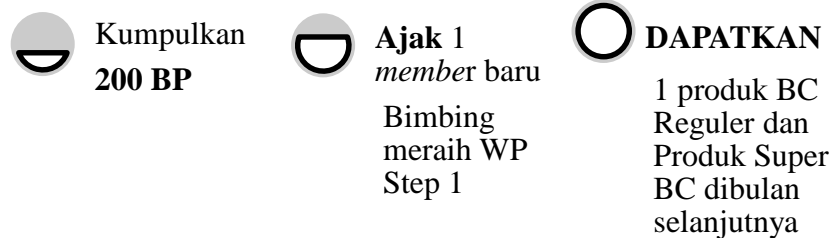
Mekanisme pemberian bonus *Business Class* Oriflame adalah :



<sup>11</sup> Oktavia Devanti, member Oriflame Title Manager 12% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 4 Maret 2020, jam 06.45-09.00 WIB.

### 3. Bonus Super BC

Bonus yang diberikan kepada *member* yang mengumpulkan minimal 200 BP pribadi dalam sebulan dan mengajak 1 *member* baru untuk bergabung serta membimbing *member* baru meraih program WP step 1 atau mengumpulkan 100 BP dalam sebulan. Bonusnya berupa 1 produk BC Reguler dan produk Super BC yang telah ditentukan untuk diberikan di bulan berikutnya dengan melakukan order pertama minimal harga *member* sebesar Rp. 249.000.<sup>12</sup> Mekanisme pemberian bonus Super BC Oriflame adalah :



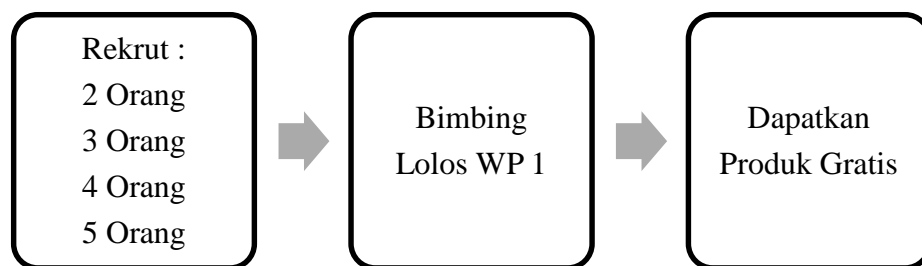
### 4. Bonus Program Sponsor

Diberikan kepada semua *member* yang mampu merekrut seseorang untuk bergabung di dalam jaringannya dan membimbingnya mencapai *WP step* 1 atau mengumpulkan minimal 100 BP sebulan. Bonusnya berupa produk gratis sesuai penawaran dan diberikan di bulan depannya saat melakukan order minimal Rp. 249.000., dalam 1 nota.<sup>13</sup>

<sup>12</sup> Oktavia Devanti, *member* Oriflame Title Manager 12% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 4 Maret 2020, jam 06.45-09.00 WIB.

<sup>13</sup> Janes Ayu, *member* aktif Oriflame Title Consultant 6%, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 09.10-10.20 WIB.

Ada beberapa jenis bonus sponsor seperti 2X WP 1, 3X WP 1, 4X WP 1 dan 5X WP 1. 2X WP 1 maksudnya adalah rekrut/ajak 2 orang untuk menjadi *member* baru atau bergabung di Oriflame serta bimbing mereka untuk meraih kualifikasi *Welcome Program (WP) step 1* dalam satu periode dan begitu seterusnya.<sup>14</sup> Mekanisme pemberian bonus Program Sponsor Oriflame adalah :



#### 5. Bonus Oriflame 4%

Bonus Oriflame 4% diberikan kepada *member* yang telah memiliki 1 grup 21% lini pertama dengan syarat minimum 4.000 BP grup dalam sebulan. Jika BP grup di bawah 4.000 BP maka tidak mendapatkan bonus, jika BP grup antara 4.000-9.999 BP maka mendapatkan sebagian bonus dan jika BP grup 10.000 BP maka memperoleh seluruh bonus Oriflame 4%.

Bonus Oriflame 4% diperoleh dari 4% nya BV Personal Group dari setiap grup 21% yang disponsori secara langsung. Misal BP grup dalam 1 bulan adalah 10.000 BP, maka bonus yang diperoleh secara penuh yakni  $4\% \times 10.000 \times 7500 = \text{Rp. } 3.000.000.$ ,

<sup>14</sup> Janes Ayu, member aktif Oriflame Title Consultant 6%, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 09.10-10.20 WIB.

#### **6. Bonus Gold 1%**

Bonus Gold 1% diberikan kepada *member* yang telah mempunyai 2 grup 21% dengan syarat minimum 4.000 BP grup dalam sebulan. Jika BP grup di bawah 4.000 maka tidak mendapatkan bonus, jika BP grup antara 4.000-9.999 BP maka mendapatkan sebagian bonus dan jika BP grup 10.000 BP maka memperoleh seluruh bonus Gold 1%.

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

Bonus Sapphire 0,5% diberikan kepada *member* yang telah mempunyai 4 grup 21% dengan syarat minimum 4.000 BP grup dalam sebulan. Jika BP grup di bawah 4.000 maka tidak mendapatkan bonus, jika BP grup antara 4.000-9.999 BP maka mendapatkan sebagian bonus dan jika BP grup 10.000 BP maka memperoleh seluruh Bonus Sapphire 0,5%.<sup>15</sup>

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

Bonus Diamond 0,25% diberikan kepada *member* yang telah mempunyai 6 grup 21% dengan syarat BP lini ketiga harus mencapai 10.000 BP untuk memperoleh seluruh bonus.

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

Bonus Double Diamond 0,125% diberikan kepada *member* yang telah mempunyai 10 grup 21% dengan syarat BP lini keempat harus mencapai 10.000 BP untuk memperoleh seluruh bonus.

---

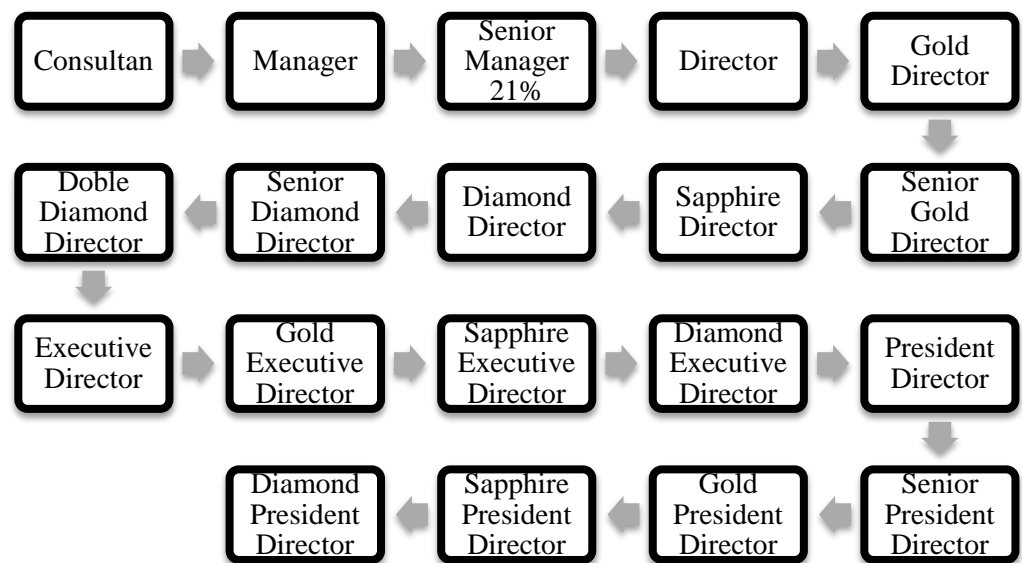
<sup>15</sup> Elvia Mujdalifah, *member aktif Oriflame Title Manager 15%*, *Wawancara Pribadi*, 6 Maret 2020, jam 17.30-19.30 WIB.



### 10. Bonus Executive 0,0625%

Bonus Executive 0,0625% diberikan kepada *member* yang telah 12 grup 21% dengan syarat BP lini kelima harus mencapai 10.000 BP untuk memperoleh seluruh bonus.<sup>16</sup>

### 11. Success Plan Oriflame (Jenjang Karir di Oriflame)



#### a. Consultant

Mereka dengan level Performance Discount (PD) antara 0%-9% di Success Plan. Tabel performance Discount 0%-9% yaitu:

Jenjang Karir	Bonus Point (BP)	Bonus/bulan (Rp)
Consultant 9%	1.200-2.399 BP	450.000 - 800.000
Consultant 6%	600-1.199 BP	250.000 - 400.000

<sup>16</sup> Elvia Mujdalifah, member aktif Oriflame Title Manager 15%, *Wawancara Pribadi*, 6 Maret 2020, jam 17.30-19.30 WIB.

Consultant 3%	200-599 BP	50.000 - 100.000
Consultant 0%	0-199 BP	0

Sumber : Titani Indriani, member Oriflame Title Consultant 0% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 19.30-22.30 WIB.

Mereka berhak atas: Keuntungan Langsung 23%, Welcome Program dan Business Class. Selain itu, mereka juga berhak mendapat bonus per bulan sesuai level yang dicapai. Dengan syarat harus melakukan order setiap bulan minimal 100 BP di level Consultan – Senior Manager dan minimal 200 BP di level Director ke atas. Bonus akan ditransfer ke rekening pribadi setiap hari kerja ke 4 di bulan selanjutnya. Contoh perhitungan bonus per bulan yang akan diperoleh para *member* yaitu:

#### 1) Contoh Hitung 1

A menjadi *member* dan melakukan penjualan sebesar 250 BP dalam 1 periode Januari 2020. Maka si A telah mencapai kualifikasi PD Consultant 3%. Bonus perbulan yang akan diperoleh adalah:

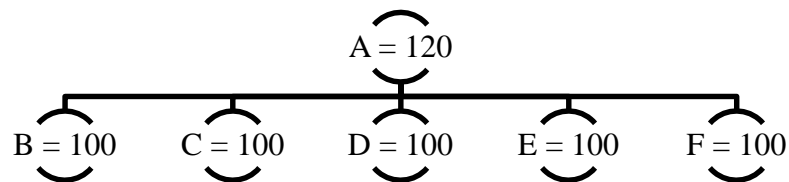
$$\begin{aligned}
 \text{PD Pribadi} &= \text{Level X jumlah BP X BV} \\
 &= 3\% \times 250 \text{ BP} \times 7.500 \\
 &= 56.250
 \end{aligned}$$

Jadi, ketika A berada di jenjang karir Consultant 3% dengan perolehan BP sebesar 250 BP, maka A akan memperoleh bonus per bulan sebesar Rp. 56.250.,

## 2) Contoh Hitung 2

A di bulan Januari memperoleh bonus bulanan sebesar Rp. 56.250., yang akan ditransfer ke rekening pribadi di bulan Februari. Dan di bulan Februari selama 1 periode, si A mampu melakukan penjualan pribadi sebesar 120 BP serta mampu merekrut 5 orang untuk bergabung di grup jaringannya di mana masing-masing mampu mencapai kualifikasi WP 1 / memperoleh 100 BP.

Jadi, posisi si A sebagai *upline* dan telah mempunyai *dwnonline* sebanyak 5 orang. Si A mempunyai BP pribadi sebesar 120 BP dan BP Grup sebesar 500 BP. Dengan total BP sebesar 620, maka si A telah mencapai kualifikasi Performance Discount Consultant 6%.



Bonus perbulan yang akan diperoleh adalah:

$$\begin{aligned}
 \text{a) PD Pribadi} &= \text{Level X jumlah BP X BV} \\
 &= 6\% \times 120 \text{ BP} \times 7.500 = 54.000
 \end{aligned}$$

b) Kemudian, Si A mempunyai selisih antara levelnya (6%) dengan level *downlinenya* (0%).

$$\begin{aligned} \text{PD Grup} &= \text{Selisih Level X total BP downline X BV} \\ &= 6\% \times 500 \text{ BP} \times 7.500 = 225.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Total bonus} &= \text{PD Pribadi} + \text{PD Grup} \\ &= 54.000 + 225.000 = 279.000 \end{aligned}$$

Jadi, total bonus yang diperoleh ketika A berada di jenjang karir Consultant 6% dengan total perolehan BP Pribadi dan BP Grup sebesar 620 BP adalah Rp. 279.000.,

b. Manager

Mereka dengan level Performance Discount (PD) antara 12%-18% di Success Plan. Tabel performance Discount 12%-18%:

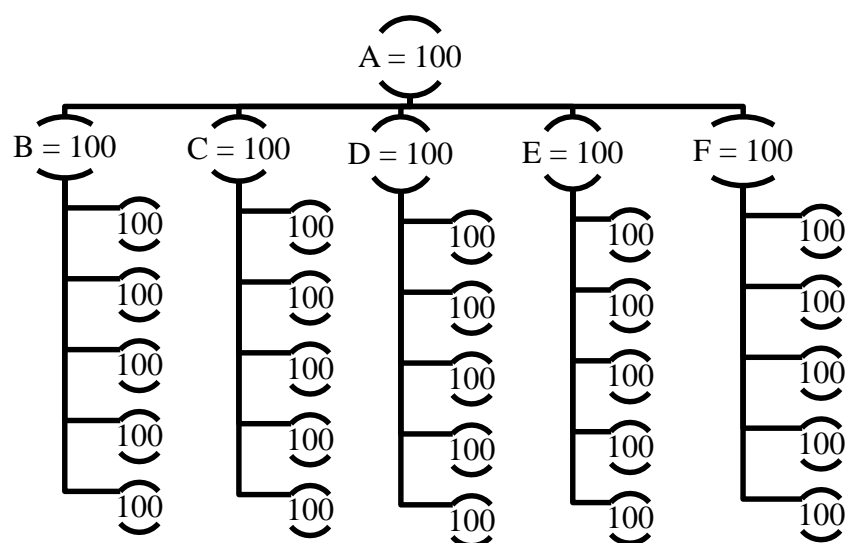
Jenjang Karir	Bonus Point (BP)	Bonus/bulan (Rp)
Manager 18%	6.600-9.999 BP	3.000.000 – 5.000.000
Manager 15%	4.000-6.599 BP	1.800.000 – 3.000.000
Manager 12%	2.400-3.999 BP	900.000– 1.500.000

Sumber : Titani Indriani, member Oriflame Title Consultant 0% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 19.30-22.30 WIB.

Mereka berhak atas: Keuntungan Langsung 23%, Business Class, Leaders Club dan pin recognition. Selain itu, mereka juga berhak mendapat bonus per bulan sesuai level yang dicapai.

Berikut contoh perhitungan bonus per bulan yang akan diperoleh para *member* :

A di bulan Februari memperoleh bonus bulanan sebesar Rp. 279.000., yang akan ditransfer ke rekening pribadi di bulan Maret. Dan di bulan Maret selama 1 periode, si A mampu melakukan penjualan pribadi sebesar 100 BP serta mampu mengembangkan jaringan yang lebih besar. Bulan ini, 5 *downline* yang bergabung di bulan Februari kemarin masing-masing melakukan penjualan 100 BP dan mampu merekrut *member* baru masing-masing 5 orang di mana semua mampu mencapai kualifikasi WP 1 / memperoleh 100 BP. Sehingga dikatakan *downline* si A berkembang menjadi 30 orang. Si A mempunyai BP pribadi sebesar 100 BP dan total BP Grup sebesar 3.000 BP. Dengan total BP sebesar 3.100, maka si A telah mencapai kualifikasi PD Manager 12%.



Bonus perbulan yang akan diperoleh adalah:

a) PD Pribadi = Level X jumlah BP X BV

$$= 12\% \times 100 \text{ BP} \times 7.500 = 90.000$$

b) Kemudian, Si A mempunyai selisih antara levelnya ( 12%) dengan level *downlinenya* (6%).

$$\begin{aligned} \text{PD Grup} &= \text{Selisih Level X total BP downline X BV} \\ &= 6\% \times 3.000 \text{ BP} \times 7.500 = 1.350.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Total bonus} &= \text{PD Pribadi} + \text{PD Grup} \\ &= 90.000 + 1.350.000 = 1.440.000 \end{aligned}$$

Jadi, total bonus yang diperoleh ketika A berada di jenjang karir Manager 12% dengan total perolehan BP Pribadi dan BP Grup sebesar 3.100 BP adalah Rp. 1.440.000.,

c. Senior Manager 21%

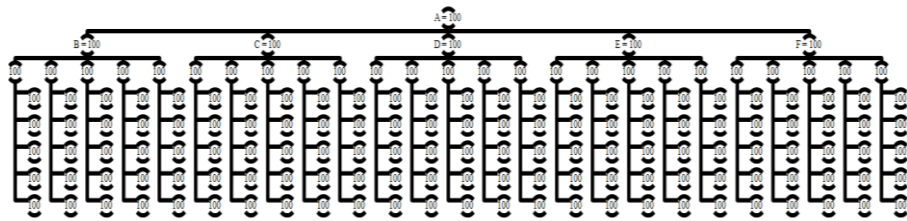
Minimum memiliki 10.000 BP atau memiliki satu grup 21% dan grup pribadi dengan minimum 4000 BP. Dengan bonus per bulan sebesar Rp. 5.000.000.,- Rp. 7.000.000., serta berhak atas: Keuntungan Langsung 23%, Business Class, pin recognition dan undangan mengikuti Director Seminar. Selain itu, mereka juga berhak mendapat bonus per bulan sesuai level yang dicapai.<sup>17</sup> Berikut contoh perhitungan bonus per bulan yang akan diperoleh para *member* :

---

<sup>17</sup> Titani Indriani, member Oriflame Title Consultant 0% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 19.30-22.30 WIB.

A di bulan Maret memperoleh bonus bulanan sebesar Rp. 1.440.000., yang akan ditransfer ke rekening pribadi di bulan April. Dan di bulan April selama 1 periode, si A mampu melakukan penjualan pribadi sebesar 100 BP serta mampu mengembangkan jaringan menjadi lebih besar lagi. Bulan ini, *downline* yang bergabung semakin bertambah banyak sehingga menjadi 155 orang dan masing-masing melakukan penjualan 100 BP.

Si A mempunyai BP pribadi sebesar 100 BP dan total BP Grup sebesar 3.000 BP. Dengan total BP sebesar 15.500, maka si A telah mencapai kualifikasi PD Senior Manager 21%.



Bonus perbulan yang akan diperoleh adalah:

a) PD Pribadi = Level X jumlah BP X BV

$$= 21\% \times 100 \text{ BP} \times 7.500 = 157.500$$

b) Kemudian, Si A mempunyai selisih antara levelnya ( 21%) dengan level *downlinenya* (12%).

$$\text{PD Grup} = \text{Selisih Level} \times \text{total BP downline} \times \text{BV}$$

$$= 9\% \times 15.500 \text{ BP} \times 7.500 = 10.462.500$$

$$\begin{aligned}\text{Total bonus} &= \text{PD Pribadi} + \text{PD Grup} \\ &= 157.500 + 10.462.500 = 10.620.000\end{aligned}$$

Jadi, total bonus yang diperoleh ketika A berada di jenjang karir Senior Manager 21% dengan total perolehan BP Pribadi dan BP Grup sebesar 15.600 BP adalah Rp. 10.620.000.,

d. Director

Memenuhi kriteria Senior Manager selama 6X atau mampu mempertahankan kriteria Senior Manager selama 6 bulan dalam periode 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh adalah pendapatan rata-rata per tahun sebesar Rp. 72.000.000., Cash Award sebesar Rp. 7.000.000., pin recognition, undangan guna menghadiri Gala dinner untuk 2 orang dan undangan untuk menghadiri Director Seminar.

e. Gold Director

Memiliki 2 grup 21% langsung selama 6X dalam periode 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh adalah pendapatan rata-rata per tahun sebesar Rp. 120.000.000., Cash Award sebesar Rp. 14.000.000., pin recognition, undangan guna menghadiri Gala dinner untuk 2 orang, undangan untuk menghadiri Director Seminar dan telah memenuhi kualifikasi mengikuti International Gold Conference.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Titani Indriani, member Oriflame Title Consultant 0% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 19.30-22.30 WIB.



f. Senior Gold Director

Memiliki 3 grup 21% langsung selama 6X dalam 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh adalah pendapatan per tahun sebesar Rp. 180 Juta, Cash Award sebesar Rp. 21 Juta, pin recognition, undangan Gala dinner untuk 2 orang, undangan untuk menghadiri Director Seminar dan memenuhi kualifikasi ikut International Gold Conference.

g. Sapphire Director

Memiliki 4 grup 21% langsung selama 6X dalam 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh yaitu pendapatan per tahun Rp. 240 Juta, Cash Award Rp. 28 Juta, pin recognition, undangan Gala dinner untuk 2 orang, undangan menghadiri Director Seminar dan memenuhi kualifikasi ikut International Gold Conference.<sup>19</sup>

h. Diamond Director

Memiliki 6 grup 21% langsung selama 6X dalam periode 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh adalah pendapatan rata-rata per tahun sebesar Rp. 460 Juta, Cash Award sebesar Rp. 42 Juta, pin recognition, undangan menghadiri Gala dinner untuk 2 orang, undangan untuk menghadiri Director Seminar, telah memenuhi kualifikasi mengikuti International Gold Conference, telah memenuhi kualifikasi mengikuti Global Diamond Conference dan Oriflame car program.

---

<sup>19</sup> Titani Indriani, member Oriflame Title Consultant 0% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 19.30-22.30 WIB.

i. Senior Diamond Director

Memiliki 8 grup 21% langsung selama 6X dalam periode 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh adalah pendapatan rata-rata per tahun sebesar Rp. 600 Juta, Cash Award sebesar Rp. 56 Juta, pin recognition, undangan menghadiri Gala dinner untuk 2 orang, undangan untuk menghadiri Director Seminar, telah memenuhi kualifikasi mengikuti International Gold Conference, telah memenuhi kualifikasi untuk mengikuti Global Diamond Conference.

j. Doble Diamond Director

Memiliki 10 grup 21% langsung selama 6X dalam periode 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh adalah pendapatan rata-rata per tahun Rp. 720 Juta, Cash Award Rp. 70 Juta, pin recognition, undangan menghadiri Gala dinner untuk 2 orang, undangan menghadiri Director Seminar, memenuhi kualifikasi mengikuti International Gold Conference dan memenuhi kualifikasi mengikuti Global Diamond Conference (3 tiket).<sup>20</sup>

k. Executive Director

Memiliki 12 grup 21% langsung selama 6X dalam periode 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh adalah pendapatan rata-rata per tahun sebesar Rp. 1,060 Milyar, Cash Award sebesar Rp. 168 Juta, pin recognition, undangan menghadiri Gala dinner

---

<sup>20</sup> Titani Indriani, member Oriflame Title Consultant 0% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 19.30-22.30 WIB.

untuk 2 orang, undangan untuk menghadiri Director Seminar, telah memenuhi kualifikasi mengikuti International Gold Conference, telah memenuhi kualifikasi untuk mengikuti Global Diamond dan Executive Conference (4 tiket) serta Oriflame car program.

l. Gold Executive Director

Memiliki 15 grup 21% langsung selama 6X dalam periode 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh adalah pendapatan rata-rata per tahun Rp. 1,440 Milyar, Cash Award Rp. 210 Juta, pin recognition, undangan menghadiri Gala dinner 2 orang, undangan menghadiri Director Seminar, memenuhi kualifikasi mengikuti International Gold Conference dan memenuhi kualifikasi mengikuti Global Diamond dan Executive Conference (4 tiket).<sup>21</sup>

m. Sapphire Executive Director

Memiliki 18 grup 21% langsung selama 6X dalam periode 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh adalah pendapatan rata-rata per tahun sebesar Rp. 1,8 Milyar, Cash Award sebesar Rp. 252 Juta, pin recognition, undangan menghadiri Gala dinner untuk 2 orang, undangan untuk menghadiri Director Seminar, telah memenuhi kualifikasi untuk mengikuti International Gold Conference, telah memenuhi kualifikasi untuk mengikuti Global Diamond dan Executive Conference untuk 4 tiket serta Oriflame car program.

---

<sup>21</sup> Titani Indriani, member Oriflame Title Consultant 0% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 19.30-22.30 WIB.

n. Diamond Executive Director

Memiliki 21 grup 21% langsung selama 6X dalam periode 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh adalah pendapatan rata-rata per tahun Rp. 2,354 Milyar, Cash Award Rp. 294 Juta, pin recognition, undangan menghadiri Gala dinner untuk 2 orang, undangan menghadiri Director Seminar, memenuhi kualifikasi mengikuti International Gold Conference, memenuhi kualifikasi mengikuti Global Diamond dan Executive Conference (4 tiket).

o. President Director

Memiliki 24 grup 21% langsung selama 6X dalam periode 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh adalah pendapatan rata-rata per tahun Rp. 2,880 Milyar, Cash Award Rp. 700 Juta, pin recognition, undangan menghadiri Gala dinner untuk 2 orang, undangan menghadiri Director Seminar, memenuhi kualifikasi mengikuti International Gold Conference, memenuhi kualifikasi mengikuti Global Diamond dan Executive Conference (terbang di Business Class untuk 4 tiket), Oriflame car program dan memenuhi kualifikasi mengikuti Global Leadership Council.<sup>22</sup>

p. Senior President Director

Memiliki 24 grup 21% langsung, di mana 6 diantaranya mencapai Diamond Director di level mana saja selama 6X dalam periode 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh adalah

---

<sup>22</sup> Titani Indriani, member Oriflame Title Consultant 0% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 19.30-22.30 WIB.

pendapatan rata-rata per tahun sebesar Rp. 3,6 Milyar, Cash Award sebesar Rp. 1,4 Milyar, pin recognition, undangan menghadiri Gala dinner untuk 2 orang, undangan untuk menghadiri Director Seminar, telah memenuhi kualifikasi untuk mengikuti International Gold Conference, telah memenuhi kualifikasi untuk mengikuti Global Diamond dan Executive Conference (terbang di Business Class untuk 4 tiket) serta telah memenuhi kualifikasi mengikuti Global Leadership Council.

q. Gold President Director

Memiliki 24 grup 21% langsung, di mana 12 diantaranya mencapai Diamond Director di level mana saja selama 6X dalam periode 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh adalah pendapatan rata-rata per tahun sebesar Rp. 4,450 Milyar, Cash Award sebesar Rp. 2,1 Milyar, pin recognition, undangan menghadiri Gala dinner untuk 2 orang, undangan untuk menghadiri Director Seminar, telah memenuhi kualifikasi untuk mengikuti International Gold Conference, telah memenuhi kualifikasi untuk mengikuti Global Diamond dan Executive Conference (terbang di Business Class untuk 4 tiket), Oriflame car program dan telah memenuhi kualifikasi untuk mengikuti Global Leadership Council.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Titani Indriani, member Oriflame Title Consultant 0% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 19.30-22.30 WIB.

r. Sapphire President Director

Memiliki 24 grup 21% langsung, di mana 18 diantaranya mencapai Diamond Director selama 6X dalam periode 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh adalah pendapatan rata-rata per tahun Rp. 5,480 Milyar, Cash Award Rp. 2,8 Milyar, pin recognition, undangan menghadiri Gala dinner 2 orang, undangan menghadiri Director Seminar, memenuhi kualifikasi mengikuti International Gold Conference, memenuhi kualifikasi mengikuti Global Diamond dan Executive Conference, Oriflame car program dan memenuhi kualifikasi mengikuti Global Leadership Council.

s. Diamond President Director

Memiliki 24 grup 21% langsung, di mana 24 diantaranya mencapai Diamond Director di level mana saja selama 6X dalam periode 12 bulan. Penghargaan yang berhak diperoleh adalah pendapatan rata-rata per tahun Rp. 6,770 Milyar, Cash Award Rp. 7 Milyar, pin recognition, undangan menghadiri Gala dinner 2 orang, undangan menghadiri Director Seminar, memenuhi kualifikasi mengikuti International Gold Conference, memenuhi kualifikasi mengikuti Global Diamond dan Executive Conference (terbang di Business Class untuk 4 tiket) serta memenuhi kualifikasi mengikuti Global Leadership Council.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Titani Indriani, member Oriflame Title Consultant 0% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 19.30-22.30 WIB.

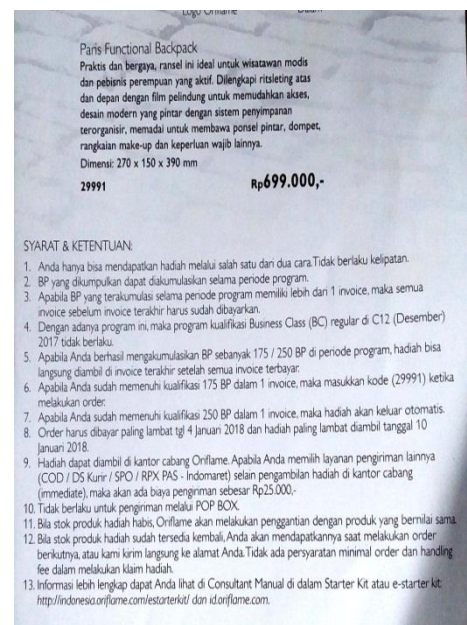
## 12. Bonus Tambahan Lainnya

Dalam periode tertentu, tak jarang Oriflame memberikan produk-produk gratis atau memberikan diskon sebagai bonus bagi mereka yang telah memenuhi kualifikasi yang disyaratkan. Hal ini berada diluar bonus WP, BC dan Program Sponsor.<sup>25</sup> Contoh:

### a. Gratis botol air silikon



### a. Gratis Paris Functional Backpack atau bisa gratis



<sup>25</sup> Observasi Non Partisipan di Oriflame Jaringan Yarsih, 10 Maret 2020.

## **BAB IV**

### **ANALISIS**

#### **A. Mekanisme Pemberian Bonus di Oriflame Jaringan Yarsih**

Secara garis besar, sumber pendapatan di bisnis Oriflame jaringan Yarsih diperoleh melalui dua cara yakni penjualan Langsung produk Oriflame kepada para konsumen (*Direct Selling*) dan merekrut atau mengajak orang untuk menjadi bagian dari jaringannya yang bertugas memasarkan atau menjual produk Oriflame. Semakin besar jaringan yang dibangun, maka akan semakin besar pula potensi untuk memperoleh bonusnya.

Di bisnis Oriflame sumber bonus berasal dari bonus *Welcome Program*, bonus *Bussiness Class*, bonus *Super BC*, bonus Sponsor, bonus Oriflame 4%, bonus Gold 1%, bonus Sapphire 0,5%, bonus Diamond 0,25%, bonus Double Diamond 0.125%, bonus Executive 0,0625%, bonus dari *Success Plan* (Jenjang Karir) dan bonus tambahan lainnya.

Sistem pemberian bonus yang berlaku di Oriflame jaringan Yarsih adalah berdasarkan BP (Bonus Point) yang dikumpulkan para *member*, baik BP pribadi maupun BP dalam grup atau jaringannya. Apabila *member* ingin memperoleh bonus yang ditawarkan Perusahaan Oriflame maka *member* harus melakukan penjualan produk pribadi dan melakukan perekrutan *member* baru serta melakukan pembinaan atau pembimbingan terhadap para *downline* yang direkrutnya.



Untuk bonus WP (*Welcome Program*) bisa diperoleh jika *member* baru mampu memenuhi BP sebanyak minimal 100 BP pribadi dalam 30 hari pertama bergabung dan ini berlaku untuk 3 bulan. Namun, jika di bulan pertama tidak berhasil meraih 100 BP (Bonus Point), maka program ini sudah tidak berlaku lagi. Selanjutnya bonus BC (*Business Class*) diperoleh jika *member* baru atau *member* lama mampu memenuhi 200 BP (Bonus Point) pribadi dalam 1 bulan periode. Untuk bonus super BC diperoleh jika *member* baru atau *member* lama mampu memenuhi 200 BP (Bonus Point) pribadi dan mampu merekrut serta membimbing 1 orang untuk lolos *Welcome Program step 1* dalam 1 bulan periode. Untuk bonus dari program Sponsor (2X WP 1, 3X WP 1, 4X WP 1, dan 5X WP 1) bisa diperoleh jika *member* mampu melakukan perekrutan sebanyak 2 orang, 3 orang, 4 orang bahkan 5 orang untuk menjadi *downline* dan mampu membimbing mereka hingga lolos kualifikasi *Welcome Program step 1* (100 BP) dalam 1 bulan.

Untuk Bonus Oriflame 4%, Bonus Gold 1%, Bonus Sapphire 0,5%, Bonus Diamond 0,25%, Bonus Double Diamond 0,125% dan Bonus Executive 0,0625% bisa diperoleh *member* apabila telah memiliki 1 – 12 grup 21% dan untuk memperoleh bonus ini secara keseluruhan maka harus minimal 10.000 BP setiap bulannya. Untuk bonus di dalam *Success Plan* (Jenjang Karir) dapat diperoleh apabila *member* telah memenuhi kualifikasinya, misalnya harus memenuhi 6.600-9.999 BP (Bonus Point) guna memperoleh bonus bulanan sebesar Rp. 3-5 Juta dan bonus-bonus

lainnya. Di sini BP grup sangat berpengaruh dalam memperoleh bonus, di mana BP (Bonus Point) grup diperoleh dari BP seluruh *downline* (mitra kerja tingkat bawah) yang berada di jaringannya. Misalnya para *downline* memiliki BP 500, maka BP tersebut akan masuk ke BP *upline* (mitra kerja tingkat atas) namun BP *upline* tidak berpengaruh terhadap BP *downline*.

Untuk bonus tambahan lainnya diperoleh apabila para *member* mampu memenuhi persyaratan yang diberikan dalam jangka periode tertentu, misalnya dalam bab 3 telah dilampirkan contoh bahwa untuk memperoleh botor air silicon harus melakukan order minimal 100 BP.

Mengenai waktu pemberian bonus, tiap bonus mempunyai ketentuan yang berbeda. Untuk bonus dari *Welcome Program*, *Bussiness Class*, *super BC*, bonus program sponsor dan bonus tambahan lainnya diberikan di bulan selanjutnya ketika *member* melakukan order minimal Rp. 249.000., dalam 1 nota, jika *member* di bulan selanjutnya setelah memenuhi kualifikasi tidak melakukan order atau orderan pertama kurang dari Rp. 249.000., maka si *member* yang telah memenuhi kualifikasi tersebut tetap tidak bisa mendapatkan bonusnya. Sedangkan untuk bonus bulanan yang diperoleh dari Bonus Oriflame 4%, Bonus Gold 1%, Bonus Sapphire 0,5%, Bonus Diamond 0,25%, Bonus Double Diamond 0,125%, Bonus Executive 0,0625% dan dari *success plan* dibayarkan/ditransfer ke rekening si *member* pada hari kerja ke 4 di bulan selanjutnya. Adapun cash reward yang diperoleh *member* 1X ketika mencapai Title tertentu dibayarkan maksimal 45 hari kalender setelah title tercapai.

**B. Analisis Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS terhadap Mekanisme Pemberian Bonus di Oriflame Jaringan Yarsih**

Dewan Syariah Nasional MUI menerbitkan fatwa mengenai Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yaitu Fatwa DSN MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009, di dalam fatwa tersebut dijelaskan lima poin prosedur pemberian insentif berupa bonus yang sesuai Islam yaitu:

1. Komisi (termasuk di dalamnya adalah bonus) yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota 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.<sup>1</sup>

Di Oriflame jaringan Yarsih, ada banyak sekali bonus, keuntungan serta *reward-reward* yang ditawarkan. Keuntungan didapat secara langsung dari volume penjualan pribadi para *member*, sementara bonus dan *reward* di jenjang karir didapat berdasarkan jumlah bonus poin (BP) yang dikumpulkan para *member* beserta *downline-downlinenya* (mitra kerja tingkat bawah) yang ada dijaringannya dan tingkatan level yang dicapai *member* tersebut. Sedangkan bonus-bonus yang lain diperoleh jika memenuhi syarat minimal BP (Bonus Point) yang telah ditentukan.

---

<sup>1</sup> Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS.

Jadi dalam point 1 ini di Oriflame jaringan Yarsih telah sesuai dengan ketentuan karena semua keuntungan dan bonus yang diberikan oleh perusahaan Oriflame kepada anggota ditentukan berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan omzet dan jumlah BP yang dicapai, semisal memiliki *downline* (mitra kerja tingkat bawah) sebanyak 50 orang tetapi jika tidak mampu mengumpulkan BP (Bonus Point) tidak akan memperoleh bonus.

2. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.<sup>2</sup>

Oriflame jaringan Yarsih sudah menetapkan ketentuan-ketentuan yang jelas, lengkap dan terperinci mengenai level yang akan dicapai oleh *member* di dalam *Success Plan* beserta syarat pencapaian (minimal BP), keuntungan dan bonus yang akan diberikan, waktu pemberian bonusnya serta waktu pencairan bonus. Ketetapan tersebut dapat dipahami dengan mudah oleh para *member* baru yang bergabung.

Jadi dalam point 2 ini di Oriflame telah sesuai dengan ketentuan karena bonus yang diberikan oleh perusahaan Oriflame kepada anggota (mitra usaha) jelas jumlahnya sesuai dengan target penjualan barang (syarat) yang telah ditentukan

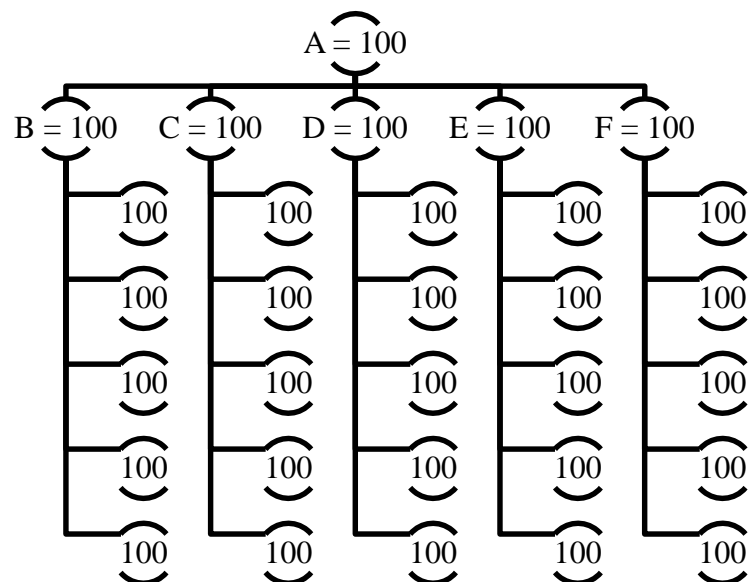
---

<sup>2</sup> *Ibid.*

3. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa.<sup>3</sup>

Di bisnis Oriflame, terdapat beberapa bonus di mana ketika *downline* melakukan pembelian dan memperoleh BP (Bonus Point) maka BP tersebut akan masuk ke BP si *upline* (mitra kerja tingkat atas) dan karena BP tersebut semakin banyak maka *upline* mendapatkan bonus yakni bonus dari *success plan*, Bonus Oriflame 4%, Bonus Gold 1%, Bonus Sapphire 0,5%, Bonus Diamond 0,25%, Bonus Double Diamond 0,125% dan Bonus Executive 0,0625%.

Semisal untuk mencapai level Manager 12% dibutuhkan 2.400-3.999 BP, tidak mungkin *upline* (mitra kerja tingkat atas) mengumpulkan BP (Bonus Point) sedemikian banyak sendirian, pasti dia punya *downline* (mitra kerja tingkat bawah). Sebagai ilustrasi:



<sup>3</sup> *Ibid.*

Dari gambar diatas bisa dilihat bahwa BP si B,C,D,E dan *downline-downline* dibawah B,C,D,E akan menjadi BP si A, padahal si A tidak melakukan sedemikian banyak BP dan tidak melakukan pembinaan langsung atas *downline-downline* dibawah B,C,D,E.

Dikarenakan si A telah memenuhi syarat level Manager 12% maka dia berhak memperoleh bonus sebesar Rp. 900.000-Rp.1.500.000., secara reguler setiap bulan jika si A bisa melakukan tutup poin sebagai syarat ditransfernya bonus. Tutup poin untuk Level 3%-21% adalah 100 BP dan selanjutnya adalah 200 BP. Jadi, meskipun *upline* tidak melakukan pembelanjaan sedemikian banyak dan atau tanpa melakukan pembinaan, jika ia bisa tutup point maka tetap saja mendapatkan bonus tersebut.

Menurut Elvia, di Oriflame memang ada potensi *pasif incomenya* sebab jika sudah di atas level Senior Manager 21% akan memperoleh *pasif income* (pendapatan pasif). Misal di level Senior Director gajinya sebesar 10 jutaan, walaupun jika tidak aktif merekrut lagi jika *downline-downline* (mitra kerja tingkat atas) masih aktif tetap akan memperoleh gaji.<sup>4</sup>

Jadi dalam point 3 ini di Oriflame belum sesuai dengan ketentuan karena masih ada komisi atau bonus secara *pasif* yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan langsung atau penjualan barang dengan jumlah tertentu.

---

<sup>4</sup> Elvia Mujdalifah, member aktif Oriflame Title Manager 15%, *Wawancara Pribadi*, 6 Maret 2020, jam 17.30-19.30 WIB.

4. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *'ighra* (memberikan iming-iming atau janji-janji manis yang berlebihan).<sup>5</sup>

Oriflame menawarkan keuntungan, bonus, cash award serta bonus mewah lainnya yang sangat menjanjikan kepada para *membersnya*. Di sini *upline* (mitra kerja tingkat atas) ketika mencari *downline* (mitra kerja tingkat bawah) memang menimbulkan iming-iming dengan cara menjadikan bonus sebagai faktor utama yang paling menarik menjadi sumber pendapatan dan tak jarang bonus menjadi tujuan utama mitra kerja untuk bergabung. Namun, ketika mitra kerja resmi bergabung, akan dijelaskan bahwa untuk memperoleh bonus-bonus tersebut harus ada usaha dan mencapai syarat-syarat tertentu. Bonus yang diberikan masih dalam tahap kewajaran, karena diperoleh berdasarkan hasil kerja *member*. Dan tujuan *member* di sini hanya untuk mencari pendapatan tambahan, karena bonus yang dijanjikan sangat besar dan bisa menunjang kebutuhan hidupnya.

Menurut Oktavia, bonus di Oriflame memang menimbulkan iming-iming, tapi dalam batas wajar tidak sampai lalai terhadap kewajibannya. Oriflame sangat memberikan kebebasan untuk *explore* berjualan tanpa paksaan atau wajib mengejar bonus.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS.

<sup>6</sup> Oktavia Devanti, member Oriflame Title Manager 12% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 4 Maret 2020, jam 06.45-09.00 WIB.

Jadi dalam point 4 ini di Oriflame telah sesuai dengan ketentuan karena pemberian bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *'ighra*.

5. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.<sup>7</sup>

Dalam pembagian bonus di Oriflame masih membuka peluang kepada para *member* untuk menikmati pendapatan tanpa harus bekerja, contohnya di point 3. Dan apabila melakukan praktik tersebut maka dapat merugikan pihak-pihak yang berada di bawahnya (*downline*) karena tidak memperoleh tambahan BP selain usaha sendiri. Namun, pembagian bonusnya tidak mengurangi hak *downline* karena perhitungan bonus untuk *upline* yang memperoleh BP dari *downline* berdasarkan selisih. Jadi, *downline* tetap memperoleh bonus hasil usaha. Dan BP tersebut setiap awal bulan kembali menjadi 0, hal ini merupakan perwujudan keadilan di mana ketika awal bulan BP *upline* dan *downline* sama-sama 0 dan sama-sama memulai usaha.

Menurut Oktavia, pemberian bonus berdasarkan jumlah BP yang diperoleh dan itu sangat adil mengingat *member* kerja keras mengumpulkan poin dan dibayar dengan award. Sebanding dengan kerja keras, semakin banyak berjualan maka semakin besar bonusnya.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS.

<sup>8</sup> Oktavia Devanti, member Oriflame Title Manager 12% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 4 Maret 2020, jam 06.45-09.00 WIB.



Menurut Elvia, pemberian bonus di Oriflame adil, karena *upline* (mitra kerja tingkat atas) tetap harus membimbing dan syarat gaji cair dengan mengumpulkan minimal 100/200 BP. Walaupun sudah ada *passif income* tetapi tetap harus melakukan belanja sendiri.<sup>9</sup> Serta menurut Janes, pemberian bonus adil yang disesuaikan dengan BP, jika memenuhi syarat BP akan mendapat bonus namun jika tidak memenuhi tidak akan memperoleh bonus.<sup>10</sup> Namun menurut Titani, pemberian bonus tidak adil. Karena point yang diperoleh *downline* (mitra kerja tingkat bawah) juga masuk ke *upline* (mitra kerja tingkat atas) sedangkan point yang diperoleh itu untuk menentukan bonus.<sup>11</sup>

Jadi dalam point 5 ini di Oriflame telah sesuai dengan ketentuan karena tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan lainnya karena semua pembagian bonus berdasarkan BP (Bonus Point) yang diperoleh.

Dalam mekanisme pemberian bonus di Oriflame terdapat satu point yang tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yakni di point 3 di mana dalam Fatwa dijelaskan tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan

---

<sup>9</sup> Elvia Mujdalifah, member aktif Oriflame Title Manager 15%, *Wawancara Pribadi*, 6 Maret 2020, jam 17.30-19.30 WIB.

<sup>10</sup> Janes Ayu, member aktif Oriflame Title Consultant 6%, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 09.10-10.20 WIB.

<sup>11</sup> Titani Indriani, member Oriflame Title Consultant 0% yang sudah off, *Wawancara Pribadi*, 5 Maret 2020, jam 19.30-22.30 WIB.

pembinaan atau penjualan barang atau jasa. Namun, di Oriflame ada beberapa bonus yang berada di *success plan* (jenjang karir), Bonus Oriflame 4%, Bonus Gold 1%, Bonus Sapphire 0,5%, Bonus Diamond 0,25%, Bonus Double Diamond 0,125% dan Bonus Executive 0,0625% yang diperoleh karena hasil kerja *downline* (mitra kerja tingkat bawah) yang menjadi bagian *upline* (mitra kerja tingkat atas). Dengan sistem tersebut akan memberikan peluang untuk para *upline* (mitra kerja tingkat atas) memperoleh pendapatan yang *pasif* meskipun bonus yang diberikan tidak mengurangi pendapatan *downline* (mitra kerja tingkat bawah). Dan telah terjadi *passive income* (pendapatan pasif) karena meskipun *upline* (mitra kerja tingkat atas) tidak melakukan pembelanjaan sedemikian banyak dan atau tanpa melakukan pembinaan, jika ia mampu tutup point maka tetap saja mendapatkan bonus tersebut.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari deskripsi pembahasan yang sudah dibahas dan dianalisis oleh penulis, dapat ditarik kesimpulan diantaranya:

1. Praktik mekanisme pemberian bonus di Oriflame jaringan Yarsih dilakukan berdasarkan jumlah BP (Bonus Point) yang terkumpul, baik BP pribadi maupun BP grup, di mana BP adalah nilai point yang terkandung di dalam masing-masing produk. Untuk bonus *Welcome Program*, *Business Class*, *Super BC* serta bonus tambahan lainnya diperoleh berdasarkan BP pribadi. Untuk bonus program sponsor diperoleh berdasarkan keahlian merekrut dan membimbing *downline* (mitra kerja tingkat bawah). Untuk bonus oriflame 4%, bonus gold 1%, bonus sapphire 0,5%, bonus diamond 0,25%, bonus double diamond 0,125% dan bonus executive 0,0625% serta bonus dari *Success Plan* (jenjang karir) diperoleh berdasarkan jumlah BP grup dan BP pribadi.
2. Mekanisme pemberian bonus di Oriflame jaringan Yarsih ditinjau dari fatwa DSN-MUI No. 75/DSN MUI/VII/2009 terdapat satu point yang tidak sesuai, di mana dalam Fatwa dijelaskan tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa. Namun, di Oriflame jaringan Yarsih ada beberapa bonus yang diperoleh karena hasil kerja

*downline* (mitra kerja tingkat bawah) yang menjadi bagian *upline* (mitra kerja tingkat atas) antara lain bonus oriflame 4%, bonus gold 1%, bonus sapphire 0,5%, bonus diamond 0,25%, bonus double diamond 0,125% dan bonus executive 0,0625% serta bonus dari *success plan* (jenjang karir). Dalam hal ini telah terjadi *passive income* (pendapatan pasif) karena meskipun *upline* tidak melakukan pembelanjaan sedemikian banyak dan atau tanpa melakukan pembinaan, jika mampu tutup point maka tetap mendapatkan bonus. Namun, tidak terjadi eksploitasi karena *downline* tetap memperoleh bonus sesuai kerja kerasnya secara penuh.

## **B. Saran**

1. Kepada masyarakat harus lebih selektif dalam memilih bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) dengan cara mempelajari praktik sistem bonus yang diterapkan di dalamnya sehingga dapat menyimpulkan sendiri baik buruknya bisnis MLM tersebut dari kacamata agama.
2. Adanya koridor Islam yang mengatur umat muslim dalam menjalankan perekonomian, maka dari itu diharapkan bagi setiap perusahaan MLM untuk mematuhi dan menerapkan sebagaimana yang telah diatur dalam Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah dan mengoperasikan perusahaan sebagaimana Islam mengatur tentang perekonomian yang sebenarnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, Beni Khoiril, “Praktek Sistem Bonus Dalam Perusahaan Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kota Semarang Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, *Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo, Semarang, 2015.
- Adisu, Edytus, *Hak Karyawan atas Gaji dan Pedoman Menghitung Gaji Pokok, Uang Lembur, Gaji Sundulan, Insentif, Bonus, THR, Pajak Atas Gaji, Iuran Pensiun, Pesangon, Iuran Jamsostek/Dana Sehat*, Jakarta: Forum Sahabat, 2008.
- Al Arif, M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Solo: PT. Era Adicitra Intermedia, 2011.
- Al Hadi, Abu Azam, *Fikih Muamalah Kontemporer*, Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2017.
- Amirudin dan Asikin, Zainal, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.
- Azam, Abdul Aziz Muhammad, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqih Islam*, Jakarta: Amzah, 2019.
- Batjo, Nurdin, Shaleh, Mahadin, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Sulawesi Selatan: Penerbit Aksara Timur, 2018.
- Bahrudin, Moh, “Multi Level Marketing ( MLM ) dalam Perspektif Hukum Islam”, *Asas*, Vol. 3, No 1, 2011.
- Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, Jakarta Timur: CV. Darus Sunnah, 2011
- Dewi, Gemala, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2005.
- Fathoni, Abdurrahmat, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: Rineka Cipta, 2006.
- Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah/PLBS.
- Ghazaly, Abdul Rahman, dkk, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2010.

- Haryono, “Konsep *Al Ju’alah* dan Model Aplikasinya Dalam Kehidupan Sehari-Hari”, *Al Mashlahah Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial Islam*, STAI AL-Hidayah Bogor, Bogor.
- Husnia, “Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (Multi Level Marketing) Pada Bisnis NU Amoorea (Studi Kasus Pada PT. Duta Elok Persada)”, *Skripsi*, Jurusan Hukum Perdata Islam Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, Surabaya, 2019.
- Ilham, Mughnifar, *20 Pengertian Insentif Menurut Para Ahli [Terlengkap]*, <https://materibelajar.co.id/pengertian-insentif-menurut-para-ahli>, diunduh 21 Desember 2019, jam 17:05 WIB.
- Katalog Online Oriflame, *Perfect Match Baru! So Fever Together For Him & For Her*, No. 02 periode 01 Februari – 29 Februari 2020.
- Kuntjojo, *Metodologi Penelitian*, Kediri: Universitas Nusantara PGRI, 2009.
- Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, Tangerang: Qultum Media, 2005.
- Mutiarani, Sarah, “Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam”, *Skripsi*, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Surakarta, Surakarta, 2017.
- Noor, Juliansyah, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya Ilmiah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Observasi Non Partisipan di Oriflame Jaringan Yarsih, Maret 2020.
- Oriflame Sweden, *Consultant Manual*.
- Oriflame Sweden, *Oriflame Success Plan Leaders Edition*.
- Oriflame Sweden, <https://id.oriflame.com/oriflame-change-live>, diunduh tanggal 14 Februari 2019, jam 9.32 WIB.
- Oriflame Sweden, <https://id.oriflame.com/about/our-history>, diunduh 20 Februari 2020, jam 21.05 WIB.
- Wina, *Succes Plan Oriflame*, <https://www.bundaberbisnis.com/oriflame/succes-plan-oriflame>, diunduh 1 November 2019, jam 21.45 WIB.
- Rohmawati, Siti, “Tinjauan Hukum Islam Tentang Sistem Pembagian Komisi Pada Aplikasi Paytren (Studi Kasus Pada Pengguna Paytren Kecamatan Sukarame Bandar Lampung)”, *Skripsi*, Program Studi Mu’amalah Fakultas Syari’ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Raden Intan, Lampung, 2018.

- Senduk, Safir, *Seri Kiat Praktis Perencanaan Keuangan “Karyawan Harus Nabung biar Makmur...!”*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindi, 2008.
- Sholihin, Ahmad Ifham, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, Jakarta, Gramedia Pustaka Utama, 2010.
- Sudarto, *Masailul Fiqhiyah Al-haditsah*, Yogyakarta: Grup Penerbitan CV. Budi Utama, 2018.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*, Bandung: Penerbit Alfabeta, 2016.
- Surat Edaran Menteri Tenaga Kerja Nomor : SE-07/MEN/1990 tentang Pengelompokan Upah.
- Suwartono, *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: CV, Andi Offset, 2014
- Suwiknyo, Dwi, *Kamus L.e.n.g.k.a.p Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Total Media, 2009.
- Wawancara Pribadi dengan Oktavia Devanti, Member Oriflame Title Manager 12% yang sudah off, pada tanggal 4 Maret 2020, jam 06.45-09.00 WIB.
- Wawancara Pribadi dengan Elvia Mujdalifah, Member aktif Oriflame Title Manager 15%, pada tanggal 6 Maret 2020, jam 17.30-19.30 WIB.
- Wawancara Pribadi dengan Janes Ayu, Member aktif Oriflame Title Consultant 6%, pada tanggal 5 Maret 2020, jam 09.10-10.20 WIB.
- Wawancara Pribadi dengan Titani Indriani, Member Oriflame Title Consultant 0% yang sudah off, pada tanggal 5 Maret 2020, jam 19.30-22.30 WIB.
- Wahyudi, Firman, “Multi Level Marketing Dalam Kajian Fiqh Muamalah”, *Al-Banjari*, Vol. 13, No 2, 2014.
- Yuliana, Kiki, “Operasionalisasi Multi Level Marketing Oriflame Di Ponorogo Dalam Tinjauan Fatwa DSN MUI”, *Skripsi*, Jurusan Muamalah Fakultas Syariah IAIN Ponorogo, Ponorogo, 2017.
- Zuhaili, Wahbah, *Fiqh Islam 5*, Jakarta: Gema Insani, 2011.

## LAMPIRAN

### LAMPIRAN 1. WAWANCARA

#### A. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Apakah mbak *member* aktif Oriflame ?
2. Sudah berapa lama bergabung / menjalani bisnis Oriflame ?
3. Apa motivasi saat bergabung dan bagaimana proses bergabung di Oriflame ?
4. Apa keuntungan setelah bergabung dengan Oriflame ?
5. Apakah ketika merekrut *downline* juga akan memperoleh bonus ?
6. Apa saja jenjang karir di Oriflame dan bonus apa yang akan diperoleh ketika berada di jenjang karir itu ?
7. Apa saja jenis-jenis bonus di Oriflame ?
8. Syarat apa yang harus dipenuhi untuk memperoleh bonus itu dan kapan bonus-bonus itu bisa dicairkan ?
9. Bagaimana sistem pemberian bonus kepada *member* di Oriflame ?

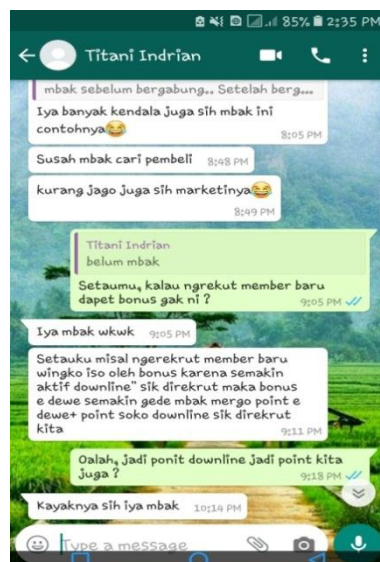
#### B. Proses Wawancara

1. Wawancara pertama, dengan *member* Consultant 0% yang sudah Off

Nama : Titani Indrian

Tanggal : 5 Maret 2020

Sebagian obrolan dari Whatsapp :





Pewawancara : Assalamu'alaikum mbak,  
Titani : Iya mbak, Wa'alaikumsalam  
Pewawancara : Maaf mengganggu waktunya, saya Reni mahasiswi IAIN Surakarta mau menanyakan tentang Oriflame, boleh minta waktunya sebentar ?  
Titani : Iya kak silahkan.  
Pewawancara : Apakah mbak Titani member aktif Oriflame ?  
Titani : Saya member mbak tapi sudah tidak aktif  
Pewawancara : Berapa lama mbak menjalani bisnis Oriflame ?  
Titani : Cuma 2-3 bulan mbak  
Pewawancara : Apa motivasi mbak bergabung saat itu ?  
Titani : Pengen nyambi kuliah sekalian usaha aja mbak  
Pewawancara : Bagaimana proses bergabung di Oriflame ?  
Titani : Dulu cari tau tentang oriflame ke temen sama sosmed mbak sebelum bergabung, setelah tertarik bergabung ada syarat yang harus dipenuhi yaitu pake KTP dan nomor hp serta email aktif aja, tapi nanti akan ada biaya pendaftaran, biaya pendaftarannya tergantung ada diskon atau tidak, bahkan ada yang *free* juga dengan syarat tertentu yaitu order pertama mengumpulkan 150 BP. Dari biaya pendaftaran tadi, kita memperoleh katalog dan buku panduan.  
Pewawancara : Dari pembayaran itu, dapat produk / apa gitu tidak mbak ?  
Titani : Dapet dua katalog oriflame mbak dulu  
Pewawancara : Apa keuntungan setelah bergabung dengan Oriflame ?  
Titani : Dapet banyak motivasi untuk usaha, juga banyak dapat discount sih mbak karena harga member kan beda ya.

Pewawancara : Semisal merekrut *downline* bisa dapat bonus tidak mbak ?

Titani : Setahuku, makin banyak kita ngerekrut kita bakal dapat mbak. Misal, tiap bulan mencapai target kita juga dapet bonus dan naik level. Setauku misal ngerekrut *member* baru nanti memperoleh bonus karena semakin aktif *downline* kita maka bonus yang akan kita peroleh semakin besar mbak karena point kita nanti akan ditambah point dari *downline* yang kita rekrut.

Pewawancara : Kalau level-level itu ada apa aja mbak setaumu ?



Itu level di Oriflame serta syarat dan bonus yang diperoleh.

Pewawancara : Mengapa mbak tidak meneruskan bisnis ini ?

Titani : Karena kemarin pas lagi sibuk-sibuknyanya kuliah organisasi juga jadi gak bisa maksimal. Susah mbak cari pembeli mahal ya produknya

Pewawancara : Mbak Titani sendiri udah pernah dapat bonus apa saja ?

Titani : Belum mbak, aku cuma 2-3 bulan itu pun belum mencapai target poin

Pewawancara : Menurut mbak, bagaimana sistem kerja di Oriflame ?

Titani : Kerjanya ya jualan dan merekrut orang mbak, kita jualan produk dan merekrut orang untuk dijadikan *downline* kita.

Pewawancara : Bagaimana sih sistem pemberian bonus di oriflame ?

Titani : Menurut saya gak adil mbak.. Soalnya point yang diperoleh *downline* juga masuk ke *upline* sedangkan point itu kan untuk menentukan bonus mbak

Pewawancara : Kalau bonus yang ditawarkan menimbulkan iming" gak ?

Titani : Iya mbak sangat membuat tergiur

Pewawancara : Pernah enggak sih kakak membeli produk namun tidak digunakan hanya untuk memenuhi point guna memperoleh bonus ?

Titani : Pernah mbak sekali.

Pewawancara : Baik kak, terimakasih atas waktu dan informasinya

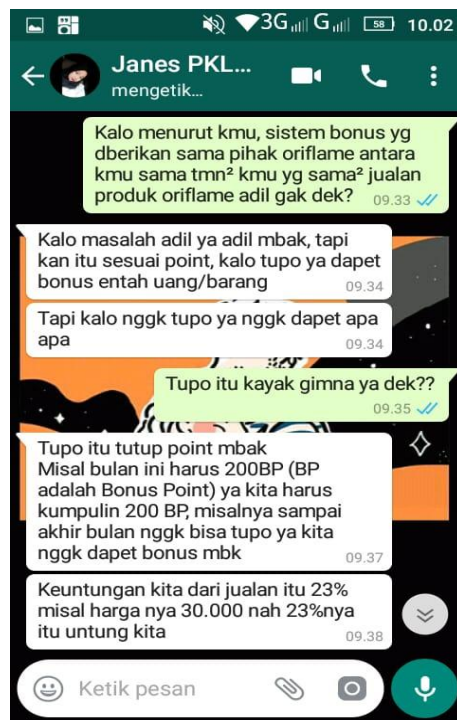
Titani : Iya kak, sama-sama

2. Wawancara kedua dengan *member* Consultant 6%

Nama : Janes Ayu

Tanggal : 5 Maret 2020

Sebagian obrolan dari Whatsapp :



Pewawancara : Assalamu'alaikum dek,

Janes : Wa'alaikumsalam mbak,

Pewawancara : Maaf mengganggu waktunya, saya Reni mahasiswi IAIN Surakarta mau menanyakan tentang Oriflame, boleh minta waktunya sebentar ?

Janes : Iya mbak silahkan.

Pewawancara : Apakah dek Janes member aktif Oriflame ?

Janes : Iya mbak, saya member aktif

Pewawancara : Berapa lama bergabung / menjalani bisnis Oriflame ?

Janes : Baru 2-3 bulan mbak

Pewawancara : Apa motivasi mbak bergabung saat itu ?

- Janes : Pengen punya tambahan uang jajan mbak
- Pewawancara : Bagaimana proses bergabung di Oriflame ?
- Janes : Dulu aku diajak temennya kakakku untuk bergabung, setelah itu aku diminta mengirimkan foto KTP, no. hp dan email yang aktif mbak.
- Pewawancara : Apa keuntungan setelah bergabung dengan Oriflame dek ?
- Janes : Dapet keuntungan jualan 23% dari harga katalog mbak
- Pewawancara : Semisal merekrut *downline* bisa dapat bonus tidak dek ?
- Janes : Setahuku, kalau orang yang kita rekrut bisa memperoleh point 100 BP tiap bulan kita akan dapat bonus, kalau gak bisa ya gak dapat mbak. Atau kadang kita sebagai upline harus membantu orang yang kita rekrut agar memperoleh 100 BP dan kitanya dapet bonus sponsor mbak.
- Pewawancara : Bonus sponsor itu kayak gimana dek ?
- Janes : Bonus sponsor itu diberikan kepada *member* yang memenuhi syarat mbak, untuk syaratnya adalah merekrut orang untuk bergabung di jaringannya dan membimbingnya mencapai 100 BP di 30 hari pertama orang yang direkrut bergabung. Kalau udah memenuhi, nanti dapet produk gratis dari Oriflame mbak. Lalu hadiahnya akan diberikan dibulan selanjutnya saat melakukan order minimal Rp. 249.000., dalam 1 invoice. Nanti ada beberapa bonus sponsor seperti 2X WP 1, 3X WP 1, 4X WP 1 dan 5X WP 1, itu maksudnya jika kita bisa merekrut 2 orang dan semuanya dapet 100 BP nanti dapet bonus dan seterusnya mbak.

Pewawancara : Kamu udah pernah dapat bonus apa saja dek ?

Janes : Jam oriflame dan sabun oriflame mbak

Pewawancara : Menurutmu, bagaimana dek sistem kerja yang diterapkan ?

Janes : Kerjanya ya jualan dan merekrut orang mbak, kita jualan produk nanti dapet untung sama dapet BP untuk ditukar sama bonus dan merekrut orang untuk dijadikan *downline* .

Pewawancara : Bagaimana sih sistem pemberian bonus di oriflame ?

Janes : Menurut saya adil mbak. Tapi semua itu kan didasarkan sesuai BP, kalau TUPO atau memenuhi syarat ya dapet, kalau gak memenuhi atau gak TUPO gak dapet.

Pewawancara : TUPO itu kayak gimana ya dek ?

Janes : TUPO itu tutup point mbak. Semisal bulan ini harus 200 BP, ya kita harus kumpulin 200 BP, misalnya sampai akhir bulan nggak bisa TUPO ya kita nggak dapet bonus mbak.

Pewawancara : Kalau bonus yg ditawarkan itu menimbulkan iming" gak dek ?

Janes : Iya mbak sangat membuat tergiur

Pewawancara : Terimakasih ya dek. Oh iya dek, tau gak sih sejarah Perusahaan Oriflame itu bagaimana ?

Janes : Em.... Oriflame itu didirikan oleh Robert Af Jochnick dan Jonas Af Jochnick, pada tahun 1967 mbak. Mereka ada ide memberikan kesempatan orang lain mendapatkan manfaat dari produk kecantikan berkualitas tinggi yang terinspirasi alam Swedia. Saat itu ide itu bukan hal umum, namun menjadi awal perjalanan luar biasa hingga

lebih dari 50 tahun. Saat ini, Oriflame telah hadir di lebih dari 60 negara mbak, salah satunya Indonesia mbak.

Pewawancara : Kemudian mulai terkenalnya di Indonesia itu awal mulanya gimana dek ?

Janes : Oriflame itu dikenal di Indonesia sejak tahun 1986 dan bekerjasama dengan PT. Orindo Alam Ayu guna memasarkan produknya. Di Indonesia terdapat 14 kantor cabang yaitu di Jakarta ada 3 cabang, di Bandung, Medan, Pekanbaru, Makasar, Surabaya, Denpasar, Yogyakarta, Balikpapan, Semarang, Palembang dan Manado mbak.

Pewawancara : Lalu untuk visi misi dari Oriflame itu apa dek ?

Janes : Visinya yaitu menjadi nomor satu sebagai perusahaan penjual langsung yang bergerak di bidang kecantikan. Misinya itu untuk mewujudkan impian mbak.

Pewawancara : Baik dek, terimakasih atas waktu dan informasinya ya dek

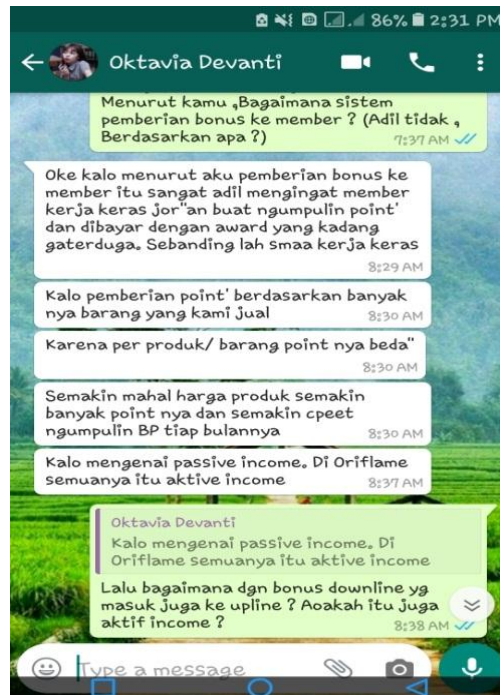
Janes : Iya mbak, sama-sama

3. Wawancara ketiga, dengan *member* Manager 12% yang sudah Off

Nama : Oktavia Devanti

Tanggal : 4 Maret 2020

Sebagian obrolan dari Whatsapp :



Pewawancara : Assalamu'alaikum mbak,

Oktavia : Iya kak, Wa'alaikumsalam

Pewawancara : Maaf mengganggu waktunya, saya Reni mahasiswa IAIN Surakarta mau menanyakan tentang Oriflame, boleh minta waktunya sebentar ?

Oktavia : Iya kak silahkan.

Pewawancara : Apakah mbak Oktavia member aktif Oriflame ?

Oktavia : Saya member yang sudah off kak

Pewawancara : Berapa lama mbak menjalani bisnis Oriflame ?

Oktavia : Kurang lebih 1 tahun kak

Pewawancara : Apa motivasi mbak bergabung saat itu ?

Oktavia : Pengen cari uang jajan tambahan soalnya dulu aku masih sekolah

Pewawancara : Tergiur sama bonus" yang ditawarkan gak kak ?



- Oktavia : Jujur awalnya cuma tau benefit Oriflame itu misal kita jual kita dapet 23% nya eh pas makin jago jualan makin tergiur tuh sama bonusnya
- Pewawancara : Sebelum terlalu lama bahas bonus, Bagaimana kak proses bergabung Oriflame ?
- Oktavia : Oke aku jelasin yah. Syaratnya untuk bergabung di Oriflame adalah pake KTP dan nomor hp serta email aktif aja untuk memastikan bahwa calon *member* telah dewasa, bukan anak kecil. tapi nanti akan ada biaya pendaftaran, biaya pendaftarannya tergantung ada diskon atau tidak, bahkan ada yang *free* juga dengan syarat tertentu yaitu order pertama mengumpulkan 150 BP. Dari biaya pendaftaran tadi, kita memperoleh katalog dan buku panduan. Selanjutnya, saat kita jadi *downline* kita harus giat jualan biar bisa target bonus point atau disebut BP, biasanya kalo awal sih 100 BP. Kalo kita udah 100 BP kemungkinan besar peluang kita bakalan bisa naik *level*. Nah yang bantuin kita naik *level* nantinya itu *upline*/ orang yang rekrut kita
- Pewawancara : Apa keuntungan setelah kita bergabung dengan Oriflame ?
- Oktavia : Jika kita telah terdaftar sebagai *member* di Oriflame kita dapat harga *member*, jadi yang kita bayarkan ke Oriflame itu bukan harga katalog dan memperoleh keuntungan langsung sebesar 23% dari katalog, pernah target point dapet parfum senilai 499.000, dapat tas juga karena berhasil mengajak *downline*, pernah dapat elektronik, pemanggang roti dan dapet gaji perbulan.

Pewawancara : Kalau saya baca", biasanya member baru memiliki program WP, itu apa sih kak ?

Oktavia : WP itu welcome program jadi semacam program yang dibuat untuk member baru, jadi saya tadi dapet elektronik atau parfum senilai 499 nah itu karena saya target WP. Tahapan WP ada 3, masing-masing perbulan harus target poin 100 BP, nanti bonusnya diberikan dibulan berikutnya.

Trus habis itu ada program lanjutan bulanan namanya BC. Nah program BC ini untuk semua member dan syaratnya adalah mengumpulkan minimal 200 BP sebulan. Bonusnya dapat 2 produk Oriflame dengan diskon sebesar 50% setiap produk dibulan berikutnya. Lebih menariknya bonus ini berlaku untuk semua produk di katalog kecuali produk Wellbeing, Elektronik, Skincare Set, Aksesoris dan produk yang bertanda \* di Katalog.

Lalu ada lagi Super BC, na ini untuk *member* yang bisa ngumpulin minimal 200 BP sebulan lalu juga bisa ngrekut dan orang yang direkrut lolos WP 1. Ini nanti hadiahnya 1 produk BC reguler sama 1 produk super BC.

Pewawancara : Baik kak terimakasih. Menurut kakak, bagaimana sih sistem pemberian bonus ke *member* ?

Oktavia : Oke kalo menurut aku pemberian bonus ke member itu berdasarkan jumlah BP yang diperoleh dan hal itu sangat adil mengingat member kerja keras jor"an buat ngumpulin point dan dibayar dengan award yang kadang gak terduga. Sebanding lah sama kerja keras. Kalau BP itu

berdasarkan banyak nya barang yang kami jual, karena per produk/ barang point nya beda", semakin mahal harga produk semakin banyak point nya dan semakin cepat ngumpul BP tiap bulannya. Makanya semakin banyak kita jualan, semakin besar pula kan untuk memperoleh bonus, jadi semua itu berdasarkan kerja keras.

Pewawancara : Menurut kamu, dalam sistem pemberian bonus ke member itu adakah peluang memberikan iming-iming dan pasif income ?

Oktavia : Iming"/ semacam award sih pasti ada tapi dalam batas wajar, tidak sampai lalai terhadap kewajibannya. Oriflame sangat memberikan kita kebebasan untuk explore berjualan tanpa paksaan kok jadi kita jualan ya niat dari kita aj semampu kita. Gagetoll atau berambisi gara" award sampe lupa kewajiban. Kalo mengenai *passive income*, di Oriflame semuanya itu *active income*. Memang *upline* bisa dapat bonus dari *downline* tapi *upline* itu tidak stuck diem aja *upline* juga ikut kerja keras buat ngumpul point dan naik.in level *downline*. Kalo menurut aku sih itu masuknya *active income* ya.

Pewawancara : Dari pemaparan tadi kan kakak sudah memperoleh banyak bonus ya kak, bahkan gaji, lalu kenapa milih berhenti tidak nerusin bisnis ini ?

Oktavia : Saya tidak punya waktu untuk pasang story, promotiin di sosial media kak, karna aku kerja di toko Emas dan tidak punya waktu untuk megang hp. Sedangkan di oriflame itu harus on 24 jam, harus update, harus pinter nge branding. Alasan

selanjutnya, yaitu minim pembeli karena harga produk Oriflame mahal dan menyebabkan susah nya buat masuk di pasar kalangan menengah bawah.

Pewawancara : Untuk produk-produk di Oriflame itu apa saja sih kak ?

Oktavia : Banyak sih kak, paket komplit plit banget sih aslinya di Oriflame tuh. Mulai dari alat make up komplit, parfum pun komplit, sampo, handbody. Kalau mau tau lebih komplitnya saya kirim katalog online nya ya kak.

Pewawancara : Baik kak, terimakasih kak. Lalu semua produk-produk ini kakak pasarkan semua ?

Oktavia : Iya kak, karna kita juga gak tau mana yang akan laku, usaha kita ya masarin semua produk-produk ini kak.

Pewawancara : Baik kak, terimakasih atas waktu dan informasinya

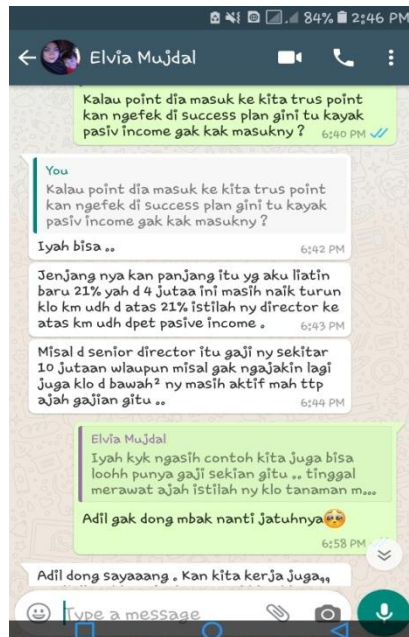
Oktavia : Iya kak, sama-sama

4. Wawancara Keempat, dengan *member* Manager 15%

Nama : Elvia Mujdalifah

Tanggal : 6 Maret 2020

Sebagian obrolan dari Whatsapp :



Pewawancara : Assalamu'alaikum kak,

Elvia : Iya mbak, Wa'alaikumsalam

Pewawancara : Maaf mengganggu waktunya, saya Reni mahasiswi IAIN Surakarta mau menanyakan tentang Oriflame, boleh minta waktunya sebentar ?

Elvia : Iya kak silahkan.

Pewawancara : Apakah kak Elvia member aktif Oriflame ?

Elvia : Iya kak. Saya member aktif di Oriflame

Pewawancara : Sudah berapa lama bergabung / menjalani bisnis Oriflame kak ?

Elvia : Sudah 3 tahunan kak.

Pewawancara : Apa motivasi kakak bergabung saat itu ?

Elvia : Pengen nge online di rumah ajah sambil ngasuh anak tapi tetap bisa dapat penghasilan

- Pewawancara : Bagaimana proses bergabung di Oriflame ?
- Elvia : Gampang banget kak, cuma menyerahkan foto KTP, nomor hp dan email yang aktif mbak. Juga membayar biaya pendaftaran atau bahkan biaya pendaftaran pun bisa gratis kak
- Pewawancara : Dari pembayaran sedemikian, dapat produk atau apa gitu tidak kak
- Elvia : Dapet dua katalog oriflame, buku panduan, flyer-flyer promo, dll.  
Kalo kita bisnisnya real jadi bukan bayar pendaftara mahal trus dapat produk gitu enggak. Jadi, uang pendaftarannya langsung transfer ke oriflame langsung terus dapat katalog buat jualan.
- Pewawancara : Apa keuntungan setelah bergabung dengan Oriflame mbak ?
- Elvia : Selain dapat keuntungan dari jualan produk, bisnisnya jangka panjang dan bisa diwariskan. Ada juga jenjang karirnya, jika bisnisnya ditekuni sungguh-sungguh banyak reward sama gaji serta bisa dapat rumah atau jalan<sup>2</sup>. Salah satu bonus yang diincer para *member* baru itu adalah hadiah WP atau *welcome program* yang khusus untuk *member* baru selama 3 bulan. Ada 3 tahap WP yaitu WP step 1, WP step 2 dan WP step 3. Jika memenuhi syarat, *member* baru akan memperoleh diskon produk atau produk gratis dengan nilai total tertentu. Syarat yang harus dilakukan adalah melakukan order dengan jumlah minimal 100 BP setiap bulan di 3 bulan pertama menjadi konsultan Oriflame. Produk

bonus Welcome Program akan diberikan dibulan berikutnya dengan melakukan order pertama minimal Rp. 249.000., dengan harga *member* dalam satu invoice.

Pewawancara : Trus caranya biar dapat gaji gimana kak ?

Elvia :

Peringkat	Bonus Point	Penghasilan Rata-Rata
SM 21%	10000	4.000.000-7.000.000
Manager 18%	6600-9999	2.000.000-3.000.000
Manager 15%	4000-6599	1.300.000-2.000.000
Manager 12%	2400-3999	700.000-1.300.000
Consultan 9%	1200-2399	400.000-600.000
Consultan 6%	600-1199	100.000-300.000
Consultan 3%	200-599	<50.000-100.000



Nah ini namanya *succes plan* oriflame. Tenang kamu ngumpulin poin gak sendirian. Kalo kamu punya tim lebih gampang, caranya kamu ajak temen buat gabung juga nanti poin dia masuk ke poin grup kamu

Pewawancara : Kalau mengajak teman ada bonusnya tidak kak, atau poin dia masuk ke kita aja atau ada bonus lain ?

Elvia : Poin dia masuk ke kita. Lebih cepat lagi misal aku ngajak 3 orang yang 3 orang ngajak lagi terus ngajak lagi jadi kerjasama kan kita kerjanya gak capek sendiri ngumpulin poin. Tapi kadang kalau lagi ada promo ngajakin temen suka ada hadiah juga buat kita. Pokoknya hadiah mah bejibun oriflame mah. Semakin banyak kita ngajak orang dan ngajak mereka belanja, poin smakin banyak gaji juga makin gede. Karna di Oriflame itu punya nilai utama "*Togetherness, Spirit and Passion*", di mana dengan

mempercayai nilai-nilai bekerjasama, semangat dan gairah mampu membuat yakin dapat berhasil dalam bisnis ini.

Pewawancara : Kalau point dia masuk ke kita trus point kan ngefek di *success plan* gini tu kayak *pasif income* gak kak masuknya ?

Elvia : Iyah bisa. Jenjangnya kan panjang itu yang aku liatin baru 21% yah di 4 jutea ini masih naik turun kalau kamu udah di atas 21% istilahnya director ke atas kamu udah dapet *pasive income*. Misal di senior director itu gajinya sekitar 10 jutaan walaupun misal gak ngajakin lagi juga kalo dbawah<sup>2</sup> nya masih aktif mah tetap ajah gajian.

Kalau kita punya grup 21% lebih dari 1 nanti kita dapat *pasive income* lagi lebih banyak.

Pewawancara : Kalau bonus yang diperoleh karena kita punya grup 21% itu apa saja mbak ?

Elvia : Ada namanya bonus oriflame 4%, itu jika kita udah punya 1 grup 21% dan punya BP grup minimal 4.000 dalam sebulan. Lalu ada lagi bonus Gold 1%, itu jika udah punya 2 grup 21% dengan syarat minimum 4.000 BP grup. Ada lagi bonus Sapphire 0,5%, itu jika udah mempunyai 4 grup 21%. Kemudian bonus diamond 0,25%, syaratnya mempunyai 6 grup 21%. Lalu bonus double diamond 0,125%, jika udah punya 10 grup 21%. Dan terakhir bonus executive 0,0625% diberikan kepada *member* yang telah punya 12 grup 21%.

Pewawancara : Adil gak dong mbak nanti jatuhnya ?



- Elvia : Adil dong sayaaang. Kan kita kerja juga, kasih ilmu kita ajarin seperti kita jualan kan sma ajah .. kecuali kita gak ngapa<sup>2</sup>in trus dapet duiit. Nahh gaji juga bisa cair kalau kita punya poin pribadi minimal 100. klo udh 21% ke atas harus jualan 200 poin sendiri baru bisa cair gajinya. Walaupun udah punya *passive income* tetap hrus ada belanja misalnya cuma di pake sendiri.
- Pewawancara : Trus kakak udah dapet reward apa aja ?
- Elvia : Gaji bulanan, tas dompet banyak, peralatan rumah tangga, kadang ada produk gratis. Kalau udah 21% ke atas ada jalan<sup>2</sup> ke luar negerinya looh. Tahun ini ke Bangkok.
- Pewawancara : Baik kak, terimakasih atas waktu dan informasinya
- Elvia : Iya kak, sama-sama

## LAMPIRAN 2. Gambar-gambar terkait dengan Pemberian Bonus di Oriflame

### A. Syarat Bergabung di Oriflame Periode Maret 2020

#### PERSYARATAN

1. Minimal sudah berumur 17 tahun
2. Mempunyai KTP
3. Email aktif dan bisa dibuka
4. Nomor HP selalu aktif
5. Alamat untuk pengiriman barang
6. Membayar pendaftaran Rp. 9.900,- atau GRATIS (syarat dan ketentuan berlaku)

Furto  
CAB

#### GABUNG ORIFLAME

Rp9.900,-

Khusus member baru di 1 - 31 Maret 2020, lakukanlah belanja pertama senilai Rp300.000,- dalam 1 invoice untuk mendapatkan:

- Potongan BIAYA PENDAFTARAN
- Potongan BIAYA KIRIM\*
- 1 buah (34035) Love nature Lip Balm Mango dan 1 buah (33252) The One Dual Drama Kohl Eye Pencil - Orange Raven senilai Rp179.800,- Gratis!



Selang 60 hari dari program bayar pendaftaran Rp9.900,-. \*Maksimal ke belakang 30 hari setelah member baru bergabung. \*Maksimal ke tidak berlaku untuk Papua dan Maluku.

ORIFLAME

#NaikTitle2020

### B. Bonus Welcome Program Periode Maret 2020

#### WELCOME PROGRAM 1

Raih kualifikasi untuk Welcome Program 1 dengan mengumpulkan akumulasi pembelian pribadi sebanyak 100 BP (Bonus Poin) selama 30 hari pertama Anda sebagai member Oriflame dan dapatkan 1 buah **Moderne Wallet** senilai total Rp449.000,- hanya seharga Rp49.900,-





**Moderne Wallet**  
Bahan berkualitas dengan kombinasi dua warna pastel yang sedang populer untuk perempuan yang menyukai gaya yang feminin dan elegan. Moderne Wallet memiliki desain yang unik dan fungsional. Panjang 19,5 cm x 11 cm x 1,5 cm. **43746 Rp49.900,-**



ORIFLAME

#### WELCOME PROGRAM 2

Raih kualifikasi untuk Welcome Program 2 dengan mengumpulkan akumulasi pembelian pribadi sebanyak 100 BP (Bonus Poin) di bulan ke-2 setelah memenuhi kualifikasi Welcome Program 1 dan dapatkan 1 buah **Moderne Clutch** senilai total Rp549.000,- hanya seharga Rp49.900,-






**Moderne Clutch**  
Clutch yang dirancang yang mengombinasikan dua warna pastel yang sedang populer saat ini. Moderne Clutch memiliki desain yang unik dan fungsional. Panjang 21 cm x 19 cm x 11 cm. **43747 Rp549.000,-**

ORIFLAME

#### WELCOME PROGRAM 3

Raih kualifikasi untuk Welcome Program 3 dengan mengumpulkan akumulasi pembelian pribadi sebanyak 100 BP (Bonus Poin) di bulan ke-3 setelah memenuhi kualifikasi Welcome Program 2 dan dapatkan 1 buah **Moderne Handbag** senilai total Rp999.000,- hanya seharga Rp49.900,-





**Moderne Handbag**  
Bagian atas dan sisi bagian atas dengan dua warna pastel yang sedang populer untuk perempuan yang menyukai gaya yang feminin dan elegan. Moderne Handbag memiliki desain yang unik dan fungsional. Panjang 28 cm x 18 cm x 17 cm. **43748 Rp999.000,-**



ORIFLAME

### C. Bonus Business Class Periode Maret

**INFORMASI SEPUTAR BUSINESS CLASS BARU!**

Dapatkan 2 produk Oriflame\* dengan potongan harga sebesar

Belanja **200BP** → **50%**

\*Diskon Business Class tidak berlaku untuk produk Wellbeing, Elektronik, Skin Care Set, Aksesoris dan produk yang bertanda \* di MPL.

Program BC normal berlaku setiap bulan.

Tidak berlaku kelipatan.

Anda dapat menggunakan diskon BC normal apabila mengumpulkan poin sebanyak 200 BP di bulan ini untuk diskon 50% di bulan berikutnya untuk maksimal 2 produk dan 1 produk apabila berlaku program Super BC 200BP.

**ORIFLAME**

### D. Hadiah Program Sponsor Periode Maret 2020

**ORIFLAME**

PERIODE SPONSOR  
1 - 31 MARET 2020

**KOLEKSI CANTIK NAN ELEGAN**

HADIAH SAMPAI DENGAN  
SENILAI Rp1,25 JUTA

**3xWPI**

Rekrut 3 orang baik langsung di bawah Anda maupun di kedalaman jaringan Anda dan dukung mereka untuk memenuhi kualifikasi Welcome Program 1 di dalam periode program dan dapatkan *Moderne Weekender* senilai Rp1.250.000,- Gratis!

*Moderne Weekender*  
42500 Rp1.250.000,-

**ORIFLAME EKSKLUSIF**  
STOCKHOLM  
Swedish Luxury of Its Best

**Bangkok**  
BEAUTY ENTREPRENEUR SUMMIT 2021

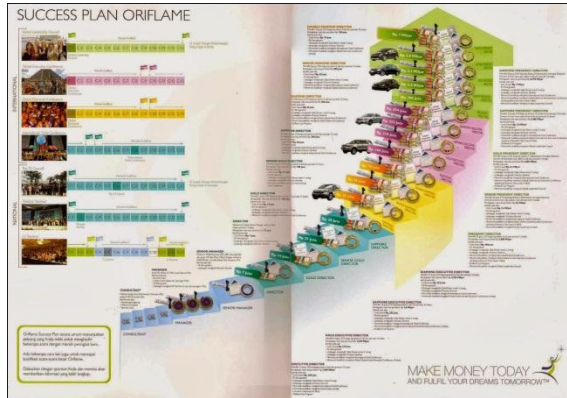
Tai ini cocok sekali untuk dibawa berpegang di Beauty Entrepreneur Summit 2021, Bangkok

**STARAT & KETENTUAN:**

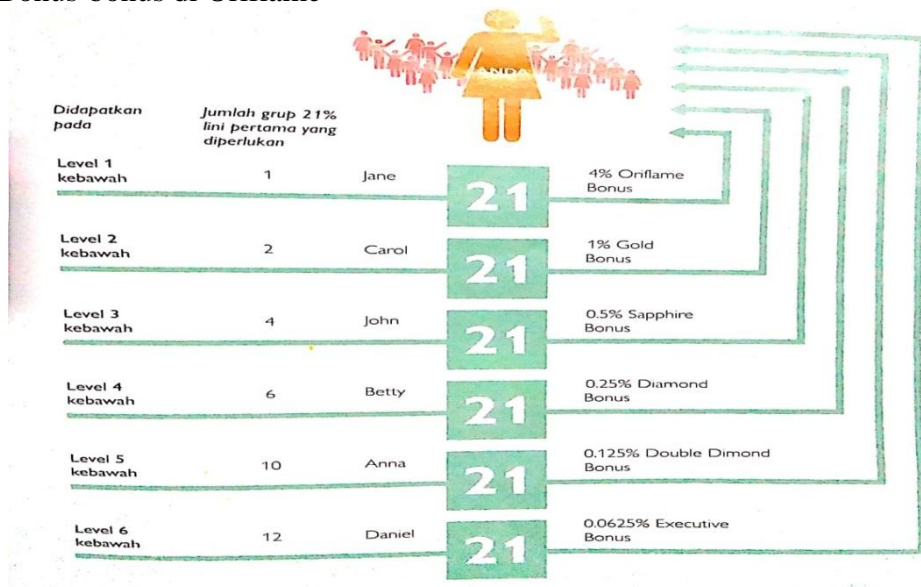
1. Periode Sponsor dimulai dari 1-31 Maret 2020.
2. Berilah salam sapaan kepada sponsor dengan nomor baru yang bergengsi berستا Oriflame dari tanggal 1-31 Maret 2020 dan sebagai kualifikasi untuk Welcome Program 1 di periode program.
3. 3 x WPI 1 nomor yang Anda ukh bergabung baik langsung maupun melalui orang yang ada di kedalaman jaringan.
4. Apabila Anda berhasil merekrut 3 x WPI akan mendapatkan *Moderne Weekender*.
5. Tidak berlaku kelipatan.
6. BP yang dihilang tidak yang ditukarkan untuk periode program dan untuk periode sapaan orang.
7. Apabila pada periode program Anda berhasil merekrut kualifikasi dan melakukan pendaftaran produk produk BP sebesar Rp1.250.000,- maka beruntung anda BC reguler 1 bulan 1 nomor pada April 2020, maka Anda berhak menggunakan *Moderne Weekender*.
8. Produk tidak dapat diambil di kantor Oriflame atau Oriflame Experience Center dan lokasi pengiriman lainnya.
  - \* Apabila Anda memilih layanan pengiriman melalui home delivery dan DPD, maka akan ada biaya pengiriman sebesar Rp2.500,-.
  - \* Tidak dapat menggunakan layanan pengiriman melalui Home delivery dan PosNet.
9. Tidak ada persyaratan minimal order dan handling fee dalam pembelian dari rumah jika sebelumnya nomor sudah melakukan pendaftaran di nomor yang di kirim. Untuk angka kebetulan yang di atas 1 nomor dan Anda akan menggunakan nomor saat melakukan pendaftaran berikutnya.
10. Setiap nomor baru yang terdaftar akan ada Oriflame yang berlaku Oriflame berستا dan kualifikasi jika nomor menterag kode tita yang berستا.
11. Informasi lebih lengkap mengenai program dapat Anda lihat di situs Oriflame di oriflame.com.

**#NaikTite2020**

### E. Success Plan (Jenjang Karir) di Oriflame



### F. Bonus-bonus di Oriflame



### G. Bonus Tambahan Lainnya



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Reni Setianti
2. NIM : 162.111.209
3. Tempat, Tanggal lahir : Wonogiri, 23 Agustus 1998
4. Jenis kelamin : Perempuan
5. Alamat : Kemengan RT 01/RW 10,  
Wonokeling, Jatiyoso, Karanganyar
6. Nama ayah : Sugi
7. Nama ibu : Muji
8. Riwayat Pendidikan :
  - a. TK Dharma Wanita 1 Sanan lulus tahun 2004
  - b. SD Negeri 1 Sanan lulus tahun 2010
  - c. SMP Negeri 2 Girimarto lulus tahun 2013
  - d. SMK Negeri 1 Wonogiri lulus tahun 2016
  - e. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta masuk tahun 2016

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Surakarta, 11 April 2020



Penulis