

Kesesuaian Syariah pada Bisnis *Multi Level Marketing*

PT. Jafra Cosmetics

(Berdasarkan Fatwa DSN MUI No.75/DSN/MUI/VII/2009)

Muthia Zhafirah Ali¹, Muslimin Kara², Nurfiah Anwar³

^{1,2,3}Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar

E-mail: nurhikmah_2424@yahoo.co.id¹, ayu.ruqayyah@uin-alauddin.ac.id²,
syathir.sofyan@uin-alauddin.ac.id³

ABSTRAK- Tujuan penelitian ini adalah untuk mengkaji sistem bisnis MLM pada PT. Jafra Cosmetics sekaligus penerapan kesesuaian syariah bisnis MLM PT. Jafra Cosmetics berdasarkan fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009. Penelitian ini menggunakan dua metode yaitu observasi dan wawancara. Kemucian data tersebut diuji menggunakan keabsahan data penelitian yaitu triangulasi data dan triangulasi teori. Penulis berhasil mewawancarai 11 narasumber. Informan dalam penelitian ini adalah para leader yang menjalankan bisnis PT. Jafra Cosmetics. Hasil penelien menunjukkan bahwa bisnis MLM pada PT. Jafra Cosmetics berdasarkan fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 belum sesuai dengan fatwa DSN MUI. Padahal seharusnya implementasi fatwa DSN MUI sudah sejalan dengan praktiknya karena PT. Jafra Cosmetics telah memiliki sertifikat halal.

Kata kunci: Prinsip Etika Bisnis Islam, MLM Syariah, Fatwa DSN-MUI

PENDAHULUAN

Pada era perdagangan bebas potensi dan peluang ekspor impor terbuka luas. Hal tersebut akan berdampak pada masuknya produk-produk impor, baik secara legal maupun illegal. (Fadillah et al., 2021) Seiring bertumbuhnya industri bisnis di era digital dewasa ini, khususnya di Indonesia secara tidak langsung memaksa setiap perusahaan dalam menciptakan formula yang menunjang kebutuhan publik dalam menjalankan transaksi yang sifatnya konsumtif. Dunia semakin maju sehingga inovasi-inovasi dalam sistem menjalankan bisnis juga semakin beragam. Bisnis menjadi salah satu bagian yang penting guna mencapai dan memenuhi kebutuhan manusia. Setiap harinya manusia melaksanakan aktivitas bisnis baik selaku produsen ataupun pelanggan. Beberapa hal yang terjadi ketika melakukan kegiatan bisnis diantaranya jual beli, tukar menukar serta memproduksi dan memasarkan. (Norvadewi, 2016)

Model bisnis yang sangat populer dikalangan sekarang yaitu *Multi Level Marketing* atau akrab dikenal dengan nama MLM. Tidak hanya terkenal dikalangan para pebisnis akan tetapi juga dikenal dikalangan masyarakat. Sistem perdagangan ini dipraktekkan oleh perusahaan-perusahaan berskala nasional ataupun internasional. (Agus Marimin, 2016) MLM merupakan bentuk bisnis yang pemasarannya berjenjang banyak. MLM salah satu dari bermacam metode yang bisa dipakai untuk memasarkan suatu produk. Para anggota dalam MLM dipercayakan untuk melaksanakan tugas pemasaran dan pendistribusiannya dengan cara mandiri tanpa terdapat campur tangan langsung dari perusahaan. (Mardalis

& Hasanah, 2016)

Dalam pandangan masyarakat Indonesia, bisnis MLM sampai saat ini mayoritas memiliki pandangan negatif disebabkan oleh banyaknya bisnis MLM bondong yang beredar di Indonesia tidak sesuai aturan sehingga pada akhirnya menimbulkan penipuan. Bahkan sebagian besar masyarakat beranggapan bahwa MLM Konvensional sama saja dengan MLM Syariah. Padahal jika ditinjau dari segi sistem bisnisnya sangatlah berbeda. Oleh karena itu, sistem MLM pada PT. Jafra Cosmetics segera berbenah untuk menarik perhatian para masyarakat Indonesia agar tidak berpindah ke perusahaan MLM lainnya.

Peluang bisnis tersebut tidak dilewatkan oleh perusahaan kosmetik asal California yang dibentuk oleh Jan dan Frank Day pada tahun 1956 serta berhasil masuk ke Indonesia pada tahun 2013 yaitu PT. Jafra Cosmetics. PT. Jafra Cosmetics adalah *brand* kosmetik yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan *customer* dalam hal kecantikan. Sistem bisnis pada PT. Jafra Cosmetics merupakan MLM yang berbasis syariah sehingga ini juga menjadi pusat perhatian terutama di kalangan masyarakat Indonesia yang beragama Islam. Produk Jafra tidak dipasarkan secara bebas melainkan produknya didapatkan melalui para konsultan resmi Jafra Indonesia. PT. Jafra Cosmetics juga sudah tersebar di 18 negara salah satunya yaitu di Indonesia. (Zhafirah et al., 2021)

Dari seluruh MLM yang ada di Indonesia, salah satu bisnis MLM yang tercatat di APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) yaitu PT. Jafra Cosmetics. Yang dimana APLI merupakan sebuah wadah organisasi untuk menghimpun para perusahaan yang mengaplikasikan sistem penjualan langsung atau biasa disebut dengan *direct selling*. Adapun beberapa cara untuk menjadi anggota APLI diantaranya yaitu perusahaan MLM menunjukkan marketing plan yang tidak berbentuk *money game* dan tidak berbentuk sistem piramida, pendapatan tidak didapatkan dari hasil rekrut anggota akan tetapi dari penjualan barang atau jasa, kode etik perusahaan MLM tidak bertentangan dengan kode etik APLI dan memiliki NPWP dan SIUPL serta berbentuk Badan Hukum Perseroan Terbatas. Apabila dikemudian hari didapatkan sistem yang tidak sesuai, maka APLI berhak untuk menolak keanggotaan perusahaan tersebut.

Sistem bisnis yang dijalankan pada PT. Jafra Cosmetics menggunakan sistem bola matahari yang merupakan skema bisnis yang paling merata dan adil bagi seluruh anggotanya. Sistem bola matahari ini juga tidak ada bonus *pairing* untuk menyeimbangkan “pohon”, namun dikokohkan dengan jaringan yang bisa berkembang kemana saja. Seperti pada PT. Jafra Cosmetics *downline* memiliki kesempatan untuk mendapatkan pemasukan yang setara dengan *upline* jika *downline* aktif dan dapat mengembangkan jaringannya sehingga mendapatkan bonus yang lebih baik dari *upline*. Keuntungan bonus tidak didapatkan dari hasil perekrutan member melainkan murni dari keuntungan dari pembelanjaan jaringan yaitu *downline* dan *direct selling* (penjualan langsung).

Bisnis MLM pada PT. Jafra Cosmetics sekarang ini sangat berkembang terutama di Indonesia. Setiap harinya terdapat anggota-anggota baru yang memutuskan untuk bergabung dalam bisnis MLM pada PT. Jafra Cosmetics. Disamping bertambah dan berkembangnya bisnis MLM di PT. Jafra Cosmetics, terdapat anggota-anggota yang keluar dari jenjang karir bisnis tersebut karena adanya beberapa penyimpangan yang ditemui langsung oleh para anggota. Adapun alasan dominan anggota keluar dari bisnis MLM pada PT. Jafra Cosmetics yaitu karena anggota tersebut sudah mendalami bagaimana hukum menjalankan bisnis MLM yang sesuai dengan syariat Islam.

Penyimpangan yang terjadi dalam sistem bisnis MLM di PT. Jafra Cosmetics diantaranya yaitu adanya unsur sifat riba dan *ighra'* dalam upaya memperoleh bonus atau komisi sehingga lalai dalam kewajibannya. PT. Jafra Cosmetics juga mengadakan sebuah acara yang bertentangan dengan syariat Islam seperti terjadi kontak langsung antara pria dan wanita.

Pada sistem kerja bisnis MLM di PT. Jafra Cosmetics dominan memakai sistem kerja duplikasi. Maksud dari sistem kerja duplikasi ini yaitu sistem kerja yang dilakukan oleh *upline* kepada *downline* akan diikuti oleh *downline* kepada anggota lainnya juga yang berada dalam satu tim. Penyimpangan yang lainnya yaitu anggota melakukan rekrut merekrut akan tetapi pasif atau tidak melakukan pembinaan kepada anggota barunya. Artinya *leader* tidak amanah dalam memenuhi kewajibannya sebagai pemimpin tim. Berdasarkan latar belakang tadi, penulis tertarik dalam melakukan riset yang berjudul "Kesesuaian Syariah pada Bisnis *Multi Level Marketing* PT. Jafra Cosmetics (Berdasarkan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009)"

TINJAUAN LITERATUR

Prinsip Etika Bisnis Islam

Secara etimologi etika berasal dari bahasa Yunani yaitu ethos yang artinya kebiasaan. Menurut pandangan Islam istilah yang paling dekat dengan kata etika dalam Al-Qur'an yaitu khuluq yang berarti budi pekerti atau kebiasaan (*tabi'at*). Sedangkan menurut terminologi etika merupakan sebuah prinsip yang membedakan mana yang benar dan mana yang salah.

Etika bisnis Islam adalah etika terapan yang hakikatnya manusia berdagang untuk mencapai keridhaan Allah SWT dan manusia tidak berdagang hanya semata-mata bertujuan jangka pendek atau hanya mencari keuntungan sajaakan tetapi bertujuan jangka panjang yaitu tanggung jawab diri sendiri, masyarakat serta terutama kepada Allah SWT. Perumusan etika bisnis Islam sangat penting diterapkan terutama dalam kalangan umat Islam agar dapat memantau dan mamandu setiap perilaku ekonomi serta tidak melakukan sesuatu yang dapat merugikan orang lain bahkan diri sendiri. (Ifdholul Maghfur et al., 2019)

Multi Level Marketing Syariah

Menurut pandangan Islam, arti dari kata syariah adalah menyusun segala aspek

kehidupan, dari aspek keluarga, ibadah, ekonomi, hukum, undang-undang ataupun bisnis. Salah satunya yaitu *marketing* syariah yang merupakan sebuah bentuk muamalah yang diperbolehkan dalam Islam. (Murwanto Sigit, 2018) Konsep *marketing* syariah secara umum adalah strategi bisnis yang disiplin dan mengarahkan proses penawaran, penciptaan dan perubahan *value* dari inisiator kepada *stakeholder*-nya yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam. Artinya dalam *marketing* syariah, seluruh proses penawaran, proses penciptaan dan proses perubahan nilai yang tidak bertentangan dengan syariat Islam. (Tamamudin, 2016)

Muhammad Syakir Sula mendefinisikan syariah marketing sebagai sistem pemasaran yang tidak boleh bertentangan dan menyimpang dengan prinsip-prinsip Islam. Syariah marketing memiliki peran penting dalam setiap kegiatan ekonomi karena bermakna pemahaman akan pentingnya nilai-nilai etika dan moralitas terhadap pemasaran. (Muhammad Syakir Sula, 2004) Sehingga dapat disimpulkan bahwa MLM dalam perspektif syariah merupakan strategi pemasaran yang berlandaskan kepada prinsip-prinsip Islam yang sesungguhnya yaitu dengan melihat dari sisi halalnya baik dari sistem bisnis maupun produk.

Fatwa DSN-MUI

Secara bahasa fatwa ialah suatu hal yang merupakan sumber informasi yang didapatkan atas permasalahan yang ada dengan bersumberkan hukum. Sedangkan menurut istilah fatwa ialah sebuah kelompok dengan melakukan suatu hal demi mendapatkan adanya suatu kebenaran dengan pokok permasalahan yang ada. (A.P., 2010) Fatwa MUI juga menjadikan salah satu pandangan agar umat dapat mendapatkan kepastian dalam menjalankan segala sesuatu sesuai dengan syara. Majelis Ulama Indonesia (MUI) merupakan patokan yang dimana suatu informasi yang didapatkan, dengan melakukan mujtahid dalam menggali ketetapan hidup duniawi berdasarkan sumber sumber syariah dengan ketentuan yang sudah ditetapkan. (Mulyati, 2019)

Urgensi fatwa bertujuan agar memelihara umat selaku makhluk hidup yang didasari oleh tingkah laku dengan berlandaskan hukum syara. Hal ini menjadikan bahwa islam tidak akan berubah terlepas dari budaya dan social pada daerah, agar umat menjadi harmonis sertaaman dalam menjalankan segala sesuatu. (Hamzah, 2017) Adapun fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 membahas tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) termasuk MLM Syariah. Terdapat beberapa pedoman dalam pembahasan fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 diantaranya ketentuan umum, ketentuan hukum, ketentuan khusus, ketentuan akad dan ketentuan penutup.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan sebuah jenis penelitian yang akan memperoleh sebuah data seperti hasil narasumber. Adapun sifat penelitian ini adalah deskriptif yaitu bentuk metode penelitian yang mengikuti proses pengumpulan data, penulisan dan penjelasan atas data yang

kemudian selanjutnya dilakukan sebuah analisis. Jenis penelitian deksriptif-kualitatif merupakan penjelasan berupa sebuah informasi lalu dikaitkan dengan teori yang sudah ada sehingga mendukung pembahasan yang dibahas oleh peneliti untuk mengatasi permasalahan. Tempat penelitian dilakukan di Kota Makassar dan menjadikan *leader* Jafra sebagai objek penelitian.

Pendekatan penelitian menggunakan pendekatan fenomenologi. Sumber data penelitian menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan dari informan yang kriterianya yaitu terdiri atas 1 orang *leader tittle Executive Manager*, 4 orang *leader tittle Manager*, 3 orang *leader tittle Triple Star Consultant*, 2 orang *leader tittle Double Star Consultant* dan 1 orang tidak memiliki *tittle* yang bertempat tinggal di Kota Makassar. Sedangkan peran data sekunder dalam penelitian ini yaitu sebagai sumber data yang tidak diambil langsung dari informan akan tetapi melalui dokumentasi atau catatan-catatan yang berkaitan dengan penelitian. Untuk mendapatkan data yang akurat, peneliti menggunakan dua metode yaitu observasi dan wawancara. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini diantaranya buku catatan, alat tulis, *handphone* dan lain sebagainya.

Teknik pengelolaan dan metode analisis data melalui langkah-langkah seperti observasi, penyajian data, reduksi data dan penarikan kesimpulan. Kemudian pengujian keabsahan data penelitian menggunakan triangulasi data dan triangulasi teori.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum tentang PT. Jafra Cosmetics

PT. Jafra Cosmetics merupakan badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dengan sistem distribusi penjualan langsung (*direct selling*) yang telah memiliki Nomor Induk Berusaha serta Izin Usaha Perdagangan dan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) No. 117/SIPT/SIUPL/08/2020 bertanggal 16 Agustus 2020 yang dikeluarkan oleh Direktorat Bina Usaha dan Pelaku Distribusi pada Direktorat Jenderal Perdagangan dalam Negeri Kementerian Pedagangan Republik Indonesia yang menerapkan kegiatan usaha dengan sistem distribusi penjualan langsung (*direct selling*).

Sejak tahun 1973 Jafra telah menjadi anak perusahaan Gillette Corporation. Pada tahun 1978 Jafra membuka pasar di Belanda, Italia, Australia dan Jerman. 1979 Jafra memperluas pasarnya hingga ke Meksiko. Tahun 1998 Jafra diakuisisi oleh Clayton, Dubilier dan Rice Inc. Pada tahun 2004, Jafra sudah menjadi anggota dari Vorwerk Group yang merupakan sebuah perusahaan keluarga yang didirikan pada tahun 1883 di Jerman. Vorwerk Group sudah menempati posisi sebagai TOP 5 perusahaan Dirrect Selling di duia yang sudah berpengalaman lebih dari 125 tahun. Hal inilah yang memperkuat posisi Jafra di dunia internasional.

Masuk di tahun 2010 Jafra masuk di India dan tahun 2013 memasuki pasar Indonesia. Kemudian Jafra juga sudah mempunyai distributor yang bertempat di Republik Dominika, Argentina, Peru, Kolombia, Hungaria, Slovenia dan Republik Ceko. Saat ini Jafra sudah

terdaftar di APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) yang merupakan anggota dari Kamar Dagang dan Industri Indonesia (KADIN INDONESIA) dan merupakan satu-satunya APLI yang diakui oleh Federasi Penjualan Langsung Internasional (World Foderation of Dirrect Selling Association).

Sistem Bisnis Multi Level Marketing pada PT. Jafra Cosmetics

PT. Jafra Cosmetics menawarkan tiga macam mengapa ingin menjadi *member* yaitu:

1. Pemakai Produk

Arti dari pemakai produk adalah membeli produk Jafra dengan harga yang lebih murah atau membeli produk dengan harga *member* kemudia produknya hanya digunakan untuk pemakaian pribadi. PT. Jafra Cosmetics memberikan diskon disetiap produk sebesar 30% kepada *member* yang bergabung menjadi konsultan Jafra.

2. Pemakai dan Penjual Produk

Arti dari pemakai dan penjual produk itu sendiri adalah selain bergabung menjadi *member* untuk memakai produknya saja, *member* juga bisa menjual produk-produk Jafra tersebut kepada para pelanggan untuk memperoleh keuntungan langsung (*cash*).

3. Pemakai, Penjual Produk dan Mengikuti Jenjang Karir

Artinya selain menjadi pemakai, menjual produk juga bisa untuk mengikuti jenjang karir Jafra untuk mendapatkan keuntungan yang diberikan oleh perusahaan melalui via transfer masuk ke rekening para *member* yang berhasil mencapai kualifikasi tertentu. Apabila ingin menjalani bisnis dan jenjang karir pada PT. Jafra Cosmetics, terdapat empat tingkatan peringkat didalamnya. *Tittle* paling bawah adalah *Consultant Club* dan *tittle* paling atas adalah *Ambassador Club*.

Prinsip jenjang karir PT. Jafra Cosmetics adalah siapa yang bekerja keras maka akan mendapatkan keuntungan sesuai dengan kinerjanya. Sebaliknya, siapa yang santai-santai saja atau tidak melakukan apa-apa maka akan mendapatkan setimpal dengan apa yang dikerjakan. Pada PT. Jafra Cosmetics *tittle* yang tinggi tidak menjamin mendapatkan keuntungan yang besar pula. Bonus yang diterima setiap *member* tergantung pada kinerja yang diukur dari setiap bulan. Hal ini dibuktikan dengan beberapa *member* Jafra yang memiliki *tittle* yang rendah akan tetapi mendapatkan penghasilan bonus dari *member* bertittle di atasnya.

Jika dilihat dari MLM dahulu yaitu semakin tinggi *tittle* maka kewajiban dan amanah akan semakin ringan. Pada PT. Jafra Cosmetics semakin meningkat *tittle* member maka kewajiban dan amanah juga semakin banyak. Hal ini terlihat lebih adil jika dibandingkan dengan yang memiliki *tittle* dibawah lebih berat kewajiban dan amanahnya maka hal itu kurang adil. Member baru yang mendaftar merupakan peringkat pemula yang persyaratan peringkatnya diperhitungkan dari akumulasi poin pribadi. Artinya meskipun sudah mensponsori orang lain, hal tersebut tidak mempengaruhi penerimaan bonus dan kenaikan peringkatnya. Awal karir member harus menunjukkan prestasinya sendiri.

Jenjang karir pada PT. Jafra Cosmetics disesuaikan berdasarkan prestasi yang dicapai oleh konsultan Jafra dalam mengembangkan para *downline*. Adapun tingkatan level konsultan Jafra terdiri atas empat bagian yaitu:

1. *Consultant Club*

a. *Consultant*

- Memiliki minimal 100 PVP setiap bulan.
- Mendapatkan komisi 30% penjualan pribadi.

b. *Star Consultant*

- Memiliki 1 kaki aktif. Memiliki minimal 100 PVP setiap bulan.
- Memiliki minimal 500 GVP setiap bulan.
- Mendapatkan bonus 4% dari jaringan.

c. *Double Star Consultant*

- Memiliki 2 kaki aktif.
- Memiliki minimal 100 PVP setiap bulan.
- Memiliki 750 GVP setiap bulan.
- Mendapatkan bonus 5% dari jaringan.

d. *Triple Star Consultant*

- Memiliki 3 kaki aktif.
- Memiliki minimal 100 PVP setiap bulan.
- Memiliki 1.500 GVP setiap bulan.
- Mendapatkan bonus 6% dari jaringan.

2. *Manager Club*

a. *Manager*

- Memiliki 5 kaki aktif.
- Memiliki 200 PVP setiap bulan.
- Memiliki 3.000 GVP setiap bulan.
- Mendapatkan bonus 10% dari jaringan.
- Mendapatkan OTCA 1.500.000.

b. *Senior Manager*

- Memiliki minimal 5 kaki aktif dan 1 kaki *Manager*.

- Memiliki 200 PVP setiap bulan.
- Memiliki 3.000 GVP setiap bulan.
- Mendapatkan bonus 10% dari jaringan.
- Mendapatkan OTCA 4.000.000.

c. *Executive Manager*

- Memiliki minimal 5 kaki aktif dan 2 kaki *Manager*.
- Memiliki 200 PVP setiap bulan.
- Memiliki 3.000 GVP setiap bulan.
- Mendapatkan bonus 10% dari jaringan.
- Mendapatkan OTCA 8.000.000.

3. *Executive Club*

a. *Silver Executive*

- Memiliki 5 kaki aktif, 3 kaki *Manager* yang dimana salah satunya merupakan *Senior Manager*.
- Memiliki 200 PVP setiap bulan.
- Memiliki 3.000 GVP setiap bulan.
- Memiliki 30.000 DVP.
- Mendapatkan bonus 11% dari jaringan.
- Mendapatkan OTCA 30.000.000.

b. *Gold Executive*

- Memiliki 5 kaki aktif, 6 kaki *Manager* yang dimana dua diantaranya adalah *Executive Manager*.
- Memiliki 200 PVP setiap bulan.
- Memiliki 3.000 GVP setiap bulan.
- Memiliki 60.000 DVP.
- Mendapatkan bonus 11% dari jaringan.
- Mendapatkan OTCA 60.000.000.

c. *Platinum Executive*

- Memiliki 5 kaki aktif, 8 kaki *Manager* dimana 4 diantaranya adalah *Executive Manager*.

- Memiliki 200 PVP setiap bulan.
- Memiliki 3.000 GVP setiap bulan.
- Memiliki 120.000 DVP.
- Mendapatkan bonus 11% dari jaringan.
- Mendapatkan OTCA 90.000.000.

4. *Ambassador Club*

a. *Ambassador*

- Memiliki minimal 5 kaki aktif, 6 *Executive Manager* dan 2 *Silver Executive*.
- Memiliki 200 PVP setiap bulan.
- Memiliki 3.000 GVP setiap bulan.
- Memiliki 300.000 DVP.
- Mendapatkan bonus 11% dari jaringan.
- Mendapatkan OTCA 160.000.000.

b. *Grand Ambassador*

- Memiliki minimal 5 kaki aktif dan 8 kaki *Silver Executive*.
- Memiliki 200 PVP setiap bulan.
- Memiliki 3.000 GVP setiap bulan.
- Memiliki 1000.000 DVP.
- Mendapatkan bonus 11% dari jaringan.
- Mendapatkan OTCA 400.000.000.

c. *Royal Ambassador*

- Memiliki minimal 5 kaki aktif, 4 kaki *Silver Executive* dan 4 kaki *Gold Executive*.
- Memiliki 200 PVP setiap bulan.
- Memiliki 3.000 GVP setiap bulan.
- Memiliki 2.000.000 DVP.
- Mendapatkan bonus 11% dari jaringan.
- Mendapatkan OTCA 800.000.000.

d. *National Ambassador*

- Memiliki minimal lima 5 aktif, 6 kaki *Silver Executive* dan 2 kaki *Gold Executive*.
- Memiliki 200 PVP setiap bulan.
- Memiliki 3.000 GVP setiap bulan.
- Memiliki 4.000.000 DVP.
- Mendapatkan bonus 11% dari jaringan.
- Mendapatkan OTCA 1.400.000.000.

e. *Global Ambassador*

- Memiliki minimal 5 kaki aktif, 4 kaki *Gold Executive* dan 4 kaki *Ambassador*.
- Memiliki 200 PVP setiap bulan.
- Memiliki 3.000 GVP setiap bulan.
- Memiliki 6.000.000 DVP.
- Mendapatkan bonus 11% dari jaringan.
- Mendapatkan OTCA 2.000.000.000.

*) PVP = Personal Volume Points

*) GVP = Grup Volume Points

*) DVP = Deep Volume Points

*) OTCA = One Time Cash Award

Implementasi Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang Multi Level Marketing PT. Jafra Cosmetics

1. Produk

- a. Terdapat objek yang diperjualbelikan dalam bentuk barang atau jasa.

Poin ini yang telah diterapkan oleh fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII sistem bisnis MLM Syariah harus terdapat barang dan jasa. Adapun hasil wawancara diatas bersama salah satu *leader* Jafra di Makassar menyatakan bahwa dalam bisnis MLM Syariah PT. Jafra Cosmetics terdapat dua objek yaitu barang dan jasa. Barang yang terdiri atas produk-produk kecantikan sedangkan jasa yaitu konsultan Jafra yang memasarkan dan menjalankan bisnis. Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Ajeng Dwyanita dan Irham Zaki, 2014) mengatakan bahwa pada PT. KK Indonesia terdapat barang yang diperjualbelikan berupa produk-produk seperti produk kecantikan, produk kesehatan umum, produk kesehatan alami serta perawatan diri dan rumah tangga. Sedangkan jasanya yaitu

melayani *customer* yang ini konsultasi tentang produk yang diperjualbelikan. Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa pada poin ini PT. Jafra Cosmetics sudah sesuai dengan ketentuan yang telah diterapkan oleh fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII.

- b. Barang atau jasa yang diperjualbelikan bukan sesuatu yang diharamkan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

Pada poin ini menjelaskan bahwa yang termasuk dalam sistem bisnis MLM Syariah yaitu tidak memasarkan produk atau jasa yang diharamkan dalam syariat Islam. Selain itu juga bukan sesuatu yang dipergunakan untuk yang haram. Hasil pengamatan diatas menunjukkan PT. Jafra Cosmetics sudah memiliki sertifikat halal dan dalam memperoleh sertifikat halal tersebut, PT. Jafra Cosmetics sudah menjalani proses yang panjang dan tidak mudah untuk memenuhi kriteria yang telah ditentukan oleh MUI. Hal ini serupa dengan penelitian yang dilakukan oleh (Huda, 2013) yang menyatakan bahwa produk yang dijual pada PT. Ahadnet Internasional adalah produk *halalan toyyiban* dan bukan barang yang haram atau *syubhat*. Oleh karena itu dalam poin ini, PT. Jafra Cosmetics sudah memenuhi kritea.

- c. Tidak ada kenaikan harga yang berlebihan (*excessive mark-up*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas ataupun manfaat yang diperoleh.

Pada poin ini menjelaskan bahwa tidak boleh menaikkan harga yang berlebihan dalam bertransaksi. Pada PT. Jafra Cosmetics, para konsultan Jafra memasarkan dan menjual produk-produk Jafra sesuai dengan harga katalog yang telah ditentukan oleh perusahaan. Jika ditemukan konsultan Jafra yang menjual produk baik diatas atau dibawah dari harga katalog, maka konsultan tersebut akan dikeluarkan dari konsultan Jafra Indonesia. Walaupun banyak masyarakat yang mengatakan harga produk Jafra mahal, tidak sedikit masyarakat di Indonesia yang menggunakan produk Jafra dan berhasil mengatasi permasalahan kulitnya sehingga dapat dikatakan bahwa harga setara dengan kualitas yang diberikan. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Siti Nurhasanah dan Sulamat Taufik, 2020) yang mengatakan harga produk pada PT. K-Link yang dipasarkan juga terbilang sesuai dengan pasaran karena menyesuaikan dengan kualitas produknya sehingga hal ini tidak mendzalimi para pembeli. Maka dari itu PT. Jafra Cosmetics pada poin ini sudah sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII.

2. Promosi

- a. Transaksi tidak mengandung *maysir*, *gharar*, *dharar*, *riba*, *dzulm* dan maksiat.

Poin ini memaparkan bahwa fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII melarang adanya efek kerugian pada konsumen dalam sistem MLM Syariah. Akan tetapi dari

hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan pemahaman antar *leader* dalam berbisnis di PT. Jafra Cosmetics. Pada informan pertama menyatakan sistem bisnis PT. Jafra Cosmetics tidak memuat *maysir*, *gharar*, *dharar*, *riba*, *dzulm* dan *maksiat*. Landasan informan mengatakan hal tersebut dikarenakan beliau tidak memahami apa makna dari istilah tersebut. Padahal sebaiknya sebelum memulai menjalankan bisnis, anggota harus memahami dan mendalami aturan-aturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan agar dikemudian hari tidak menyesatkan atau merugikan pihak lain. Sedangkan pada informan yang kedua menyatakan bahwa sistem bisnis MLM Syariah pada PT. Jafra Cosmetics ada yang bertentangan yaitu masih mengandung *riba*.

Penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Abdul Hamid, 2020) yang hasil penelitiannya yaitu *Multi Level Marketing* PT. Milagros Indonesia Megah dan Millionare Club Indonesia sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII karena tidak mengandung *maysir*, *gharar*, *dharar*, *riba*, *dzulm* dan *maksiat*. Sehingga dapat disimpulkan bahwa aturan yang sudah ditetapkan oleh PT. Jafra Cosmetics ada yang tidak sesuai dengan yang terjadi dilapangan yaitu masih mengandung *riba* dan akan berdampak pada kepercayaan orang-orang yang ingin masuk untuk bergabung dalam menjalankan bisnis PT. Jafra Cosmetics.

3. Jaringan

- a. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota harus berdasarkan dengan prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan nilai hasil penjualan barang atau produk jasa dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.

Berdasarkan pembahasan pada poin ini menunjukkan bahwa komisi yang diberikan kepada anggota harus sesuai dengan prestasi hasil kerja. Tidak diperbolehkan memperoleh komisi diluar hasil kerja. Dari hasil wawancara pada PT. Jafra Cosmetics terdapat dua poin untuk memperoleh komisi yaitu dengan cara menjual barang secara langsung sehingga mendapatkan keuntungan sebesar 30% dan memperoleh keuntungan dari hasil membina tim dengan cara perhitungan poin per produk yang diorder oleh tim tersebut.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Agus Marimin dkk, 2016) yang menyatakan bahwa keuntungan berupa komisi ditentukan dari tingkat hasil kerja keras. Jika *member* bekerja keras maka *member* tersebut akan mendapatkan komisi yang setimpal, begitupun dengan sebaliknya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa konsultan Jafra akan menerima komisi sesuai dengan prestasi kerja dari hasil penjualan barang atau jasa.

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

Sesuai dengan namanya MLM Syariah maka akan menyinggung segala aspek yang terjadi dalam sistem bisnis tersebut. Tanpa terkecuali dalam hal perekrutan anggota dan acara seremonial yang diadakan pada perusahaan MLM Syariah tidak diperbolehkan melanggar *aqidah* seperti maksiat, kultus, syirik dan lain sebagainya. Pada PT. Jafra Cosmetics menggunakan sistem bola matahari dalam menjalankan bisnisnya sehingga sistem merekrut pada perusahaan ini tidak ada yang bertentangan dengan *aqidah*. Adapun bentuk penghargaan akan diberikan kepada konsultan Jafra yang memenuhi kelima syarat diatas. Jika tidak memenuhi, maka manajemen Jafra juga tidak akan memberikan penghargaan (*reward*).

Akan tetapi pelaksanaan acara seremonial yang dijalankan oleh PT. Jafra Cosmetics masih melanggar ketentuan syariah yang sudah ditentukan dikarenakan adanya campur baur bahkan sentuhan langsung antara laki-laki dan perempuan. Hal ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Suhardiman Izini, 2018) yang menyatakan bahwa PT. Tiens seringkali mengadakan berbagai acara mulai dari pertemuan berupa presentasi peluang usaha, pelatihan sampai ke pemberian penghargaan kemudian dihadiri oleh beliau dan beliau mengatakan tidak menemukan adanya unsur yang bertentangan dengan *aqidah* maupun syariah. Maka dari itu PT. Jafra Cosmetics belum sepenuhnya memenuhi kriteria dalam poin.

- c. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan anggota, maka wajib untuk melakukan pengawasan dan pembinaan kepada anggota yang direkrut.

Bisnis dengan sistem MLM tentunya menggunakan sistem rekrut anggota. Didalam MLM Syariah bukan hanya dianjurkan untuk merekrut anggota saja akan tetapi juga melakukan pembinaan dan pengawasan kepada setiap anggota baru. Berdasarkan hasil wawancara diatas pada PT. Jafra Cosmetics kurang bertanggung jawab dalam membina anggota dan juga ada unsur memaksa dalam tim untuk memperoleh keuntungan agar bisa mendapatkan *reward* yang telah ditetapkan oleh PT. Jafra Cosmetics. Artinya ini sangat bertentangan dengan ketentuan yang diatur oleh fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII. *Leader* yang baik setelah merekrut anggota baru akan membina anggota dengan amanah dan ikhlas dengan memikirkan keuntungan bersama-sama bukan hanya memikirkan keuntungan sendiri.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Muhammad Bukhri, 2019) yang mengatakan *leader* yang ada pada *Multi Level Marketing* Bisnis Obat Herbal HPA Internasional tidak membina dan mengawasi *downline* secara menyeluruh. Oleh karena itu pada pada poin ini PT. Jafra Cosmetics belum memenuhi ketentuan fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII.

- d. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Poin selanjutnya yang ditetapkan oleh fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 menyatakan bahwa sistem MLM Syariah bukan merupakan sistem

bisnis *money game*. PT. Jafra Cosmetics mempunyai produk yang banyak serta bermanfaat bagi permasalahan kulit. Pada PT. Jafra Cosmetics mencari keuntungan dari penjualan produk tersebut, bukan menghimpun dana dari masyarakat secara illegal. PT. Jafra Cosmetics juga tidak membenarkan satu orang mendaftar lebih dari satu kali yang demikian ini pada umumnya adalah *money game*. Hal ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Iden Bangun Nugraha dkk, 2016) yang mengatakan sebuah sistem *Multi Level Marketing* Syariah dapat dikatakan bukan *money game* menurut Muhammad Syakir Sula kalau didasarkan atas ajaran agama dengan proses bisnis yang halal, baik dari sisi produk yang bermanfaat, tidak menghimpun dana dan juga proses *marketing* yang diperhatikan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa PT. Jafra Cosmetics sudah memenuhi ketentuan pada poin ini.

4. Hadiah

- a. Bonus yang diberikan kepada anggota oleh perusahaan harus jelas jumlahnya yaitu setara dengan jumlah penjualan barang atau jasa yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Poin ini memaparkan bahwa bonus yang diberikan kepada anggota harus setara dengan jumlah target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. PT. Jafra Cosmetics memberikan bonus kepada anggotanya ketika memenuhi kualifikasi tertentu. Artinya, jika tidak memenuhi ketentuan kualifikasi tersebut, maka anggota juga tidak mendapatkan bonus atau *reward*. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Agus Marimin dkk, 2016) yang menyatakan bahwa keuntungan berupa bonus atau *reward* ditentukan dari hasil kerja keras masing-masing *member*. Kesimpulan yang dapat ditarik dari hasil wawancara diatas adalah bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada konsultan Jafra sesuai dengan hasil kerja keras masing-masing konsultan Jafra. Sehingga konsultan Jafra tidak mungkin mendapatkan bonus jika tidak mencapai kualifikasi tersebut. Pada poin ini PT. Jafra Cosmetics sudah memenuhi ketentuan yang ditetapkan oleh fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009.

- b. Pemberian bonus kepada mitra usaha oleh perusahaan tidak mengandung *ighra* '. Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII menyatakan tidak memperbolehkan di dalam sistem MLM Syariah adanya *ighra* ' dalam pembagian komisi atau bonus. Akan tetapi yang terjadi pada PT. Jafra Cosmetics jika dilihat dari kedua informan diatas tentunya ada yang bertentangan dengan ketentuan kode etik pada PT. Jafra Cosmetics. Sehingga penulis dapat menyimpulkan bahwa masing-masing *upline* atau *leader* dalam suatu jaringan bisnis pada PT. Jafra Cosmetics menerapkan cara yang berbeda guna untuk merekrut anggota baru. Ada yang sudah sesuai dengan aturan dan ketentuan kode etik yang sudah ditetapkan oleh PT. Jafra Cosmetics serta adapula yang masih melanggar dengan ketentuan tersebut. Faktor yang menyebabkan hal ini terjadi karena *leader* tidak amanah dalam menjalankan ketentuan yang telah ditetapkan oleh PT. Jafra Cosmetics. Jika kasus seperti ini

terjadi terus menerus akan membawa dampak pemikiran yang negatif terhadap calon anggota baru karena bertentangan dengan nilai-nilai syariah yang telah ditetapkan oleh DSN MUI dan tentunya merugikan pihak PT. Jafra Cosmetics.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Akhmad Firdaus Rostyanta dan Muhammad Nafik Hadi R., 2019) yang menyatakan bahwa ketika *upline* merekrut *downline* yang baru pada PT. Paytren, *upline* memberikan informasi kepada *downline* bahwa tujuan utama untuk bergabung yaitu mengejar komisi dengan merekrut anggota sebanyak-banyaknya agar mendapatkan komisi yang banyak sehingga *downline* tergiur oleh komisi yang ditawarkan. Maka dari itu pada poin ini PT. Jafra Cosmetics belum memenuhi ketentuan yang ditetapkan oleh fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII.

- c. Tidak ada ketidakadilan dan eksploitasi untuk pembagian bonus antara *member* pertama dengan *member* berikutnya.

Dari hasil pengamatan diatas dapat dikatakan salah satu poin fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII yaitu menetapkan bahwa tidak diperbolehkan untuk melakukan tindakan tidak adil dan pemanfaatan dalam pembagian bonus terhadap *leader* dan *downline*. Berdasarkan hasil wawancara dapat dipahami bahwa sistem bisnis pada PT. Jafra Cosmetics memberikan bonus secara adil dengan berdasarkan kerja keras masing-masing para anggota. PT. Jafra Cosmetics juga akan memberikan bonus berdasarkan *tittle* para anggota. Para anggota atau konsultan Jafra juga akan mendapatkan bonus langsung dari perusahaan yaitu PT. Jafra Cosmetics melalui via *transfer* dan diberikan bonus sesuai dengan kinerja masing-masing. Maksudnya jika hanya *leader* yang bekerja sedangkan *dowline* tidak bekerja, maka yang berhak mendapatkan bonus hanya *upline* saja. Sebaliknya jika *downline* yang bekerja dan *leader* tidak, maka hanya *downline* yang mendapatkan bonus.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Suhardiman Izini, 2018) yang mengatakan pada pembagian bonus PT. Tiens tidak berdasarkan waktu bergabung sehingga tidak ada yang dieksploitasi ataupun terdzalimi akan tetapi berdasarkan usaha *member* dalam menjual produk. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa PT. Jafra Cosmetics sudah memenuhi kriteria pada poin ini.

- d. Tidak diperbolehkan adanya bonus atau komisi tambahan yang diperoleh secara pasif tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang atau jasa.

Pada poin ini fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII menjelaskan anggota tidak diperbolehkan untuk memperoleh suatu bonus atau komisi tambahan yang pasif tanpa melakukan suatu kinerja seperti melakukan pembinaan atau hasil penjualan langsung. Dari kedua hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa yang terjadi pada PT. Jafra Cosmetics tidak ada bonus atau komisi tambahan dengan tidak melaksanakan pembinaan atau penjualan langsung. Bonus atau komisi dapat diperoleh sesuai dengan kerja keras dalam menjalankan bisnis.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Ajeng Dwyanita dkk, 2014) yang mengatakan bahwa pemberian bonus dapat diakumulasikan berdasarkan hasil kerja keras nyata atas penjualan dan tidak diperbolehkan adanya perhitungan bonus yang diperoleh tanpa melakukan suatu usaha tertentu yang berkaitan dengan penjualan produk. Maka dari itu pada poin ini PT. Jafra Cosmetics sudah memenuhi ketentuan yang telah ditetapkan oleh fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII.

KESIMPULAN

1. Sistem bisnis pada PT. Jafra Cosmetics menggunakan pola bola matahari yang dimana pola ini merupakan pola yang syariah atau sesuai dengan syariat-syariat Islam. PT. Jafra Cosmetics melakukan sistem pemasaran berjenjang dengan memanfaatkan *member* sebagai jaringan distribusi dan memberikan kesempatan kepada *member* untuk terlibat sebagai penjual serta mendapatkan keuntungan. Prinsip bisnis PT. Jafra Cosmetics yaitu siapa yang bekerja keras maka akan mendapatkan keuntungan sesuai hasil kinerja yang telah dilakukan. PT. Jafra Cosmetics juga menawarkan tiga poin jika telah terdaftar menjadi *member* (konsultan Jafra) yaitu pemakai produk, pemakai dan penjual produk serta pemakai, penjual produk dan mengikuti jenjang karir Jafra.
2. Kesesuaian syariah bisnis MLM pada PT. Jafra Cosmetics berdasarkan Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 belum sesuai dengan fatwa DSN MUI. Padahal seharusnya implementasi fatwa DSN MUI sudah sejalan dengan praktiknya karena PT. Jafra Cosmetics telah memiliki sertifikat halal. Sebagaimana ada beberapa poin yang belum sesuai dengan ketetapan yang telah dibentuk oleh DSN MUI. Diantaranya adalah PT. Jafra Cosmetics masih mengandung *riba* dan *ighra'*. Selain itu PT. Jafra Cosmetics mengadakan acara seremonial dengan masih melanggar beberapa syariat Islam. Seperti terjadi sentuhan langsung antara pria dan wanita. Kemudian PT. Jafra Cosmetics juga masih memiliki *leader* yang tidak amanah dalam hal membina tim.

REFERENSI

- A.P., S. (2010). Posisi Fatwa Dalam Diskursus Pemikiran Hukum Islam. *Al-Ulum*, 10(1), 177–184. <https://media.neliti.com/>
- Fadillah, N., Parakkasi, I., & Akramunnas. (2021). At tawazun. *Ekonomi Islam*, 1(1), 26–41.
- Hamzah, M. M. (2017). Peran dan Pengaruh Fatwa MUI dalam Arus Transformasi Sosial Budaya di Indonesia. *Millah: Jurnal Studi Agama*, 17(1), 127–154. <https://doi.org/10.20885/millah.vol17.iss1.art7>
- Huda, C. (2013). SYARI'AH DALAM PERSPEKTIF PELAKU BISNIS MLM SYARI'AH AHADNET INTERNASIONAL (Studi Kasus di Kota Semarang). *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 4(2), 55–74. <https://doi.org/10.21580/economica.2013.4.2.779>
- Ifdholul Maghfur, Maulidatul K, & Muhammad Fahmul Iltiham. (2019). Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Untuk Meningkatkan Loyalitas Pelanggan Di Pasar

- Nongkojajar Kecamatan Tutur Kabupaten Pasuruan. *Jurnal Mu'allim*, 1(2), 339–358. <https://doi.org/10.35891/muallim.v1i2.1631>
- Mardalis, A., & Hasanah, N. (2016). Multi-Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam. *FALAH: Jurnal Ekonomi Syariah*, 1(1), 19. <https://doi.org/10.22219/jes.v1i1.2693>
- Mulyati, M. (2019). Kontribusi Mui Dalam Pengembangan Dan Penerapan Hukum Islam Di Indonesia. *Al-Mashlahah Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial*, 7(01), 83. <https://doi.org/10.30868/am.v7i01.547>
- Norvadewi. (2016). *BISNIS DALAM PERSPEKTIF ISLAM (Telaah Konsep, Prinsip dan Landasan Normatif)*. Vol. 1, No, 33–46. <https://www.ptonline.com/articles/how-to-get-better-mfi-results>
- Tamamudin, T. (2016). Merefleksikan Teori Pemasaran Ke Dalam Praktik Pemasaran Syariah. *Jurnal Hukum Islam*, 12, 273–285. <https://doi.org/10.28918/jhi.v1i1.557>
- Zhafirah, M., Mahdi, A., Lestari, M., Magfirah, A., Ayu, D., Indryawati, L., M, R., Rismawati, Adnan, A., & Sirajuddin. (2021). *Strategi Pengiklanan PT. Jafra Cosmetics dalam Mendorong Gaya Hidup Konsumtif Mahasiswa*. Vol 1 No 1.