

**TINJAUAN FIQH MUMALAH TERHADAP TEBUS HADIAH DENGAN
MENGUNAKAN PENGUMPULAN POINT BELANJA
PADA MEMBER ORIFLAME KOTA LANGSA**

SKRIPSI

Oleh :

NASRULLAH
NIM: 2012017021

**Program Studi :
Hukum Ekonomi Syariah (HES)**



**FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
TAHUN AJARAN 2023**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa
Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk Mendapatkan
Gelar Sarjana Strata Satu (S.1)**

Oleh :

**NASRULLAH
NIM: 2012017021**

**FAKULTAS SYARIAH
Jurusan/Prodi : Hukum Ekonomi Syariah (HES)**

Disetujui Oleh :

Pembimbing I



**(Syawaluddin Ismail, Lc. MA)
NIDN. 2002107801**

Pembimbing II



**(Rosmiati, S.Pd. I, MA)
NIP. 19870909 202012 2 008**

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **“Tinjauan Fiqh Mumalah Terhadap Tebus Hadiah Dengan Menggunakan Pengumpulan Point Belanja Pada Member Oriflame Kota Langsa.”** Telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Syariah IAIN Langsa, pada tanggal 03 Agustus 2023.

Skripsi telah diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana Strata Satu (S1) dalam Ilmu Syariah pada Fakultas Syariah Jurusan Hukum Keluarga Islam.

Langsa, 03 Agustus 2023 M
16 Muharam 1445 H

Panitia Sidang Munaqasyah
Skripsi Fakultas Syariah
IAIN Langsa

Pembimbing I

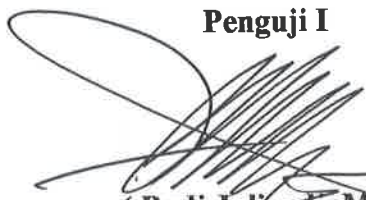

(Syawaluddin Ismail, Lc. MA)
NIDN. 2002107801

Pembimbing II

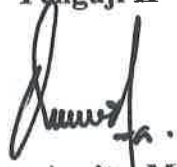

(Rosmiati, S.Pd. I, MA)
NIP. 19870909 202012 2 008

Anggota-Anggota

Penguji I


(Budi Juliandi, MA)
NIP. 19750702 200901 1 005

Penguji II


(Dessy Asnita M.H.I)
NIP. 19921213 202012 2 013

Mengetahui
Dekan Fakultas Syariah
Intitut Agama Islam Negeri Langsa


(Dr. Yaser Amri, MA)
NIP. 19760823 200901 1 007



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nasrullah

Nim : 2012017021

Fakultas : Syariah

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (HES)

Dengan ini menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi saya yang berjudul **"Tinjauan Fiqh Mumalah Terhadap Tebus Hadiah Dengan Menggunakan Pengumpulan Point Belanja Pada Member Oriflame Kota Langsa"** adalah benar hasil karya sendiri dan original sifatnya. Apabila kemudian hari terbukti bahwa skripsi saya hasil plagiat karya orang lain, maka akan dibatalkan dan siap menerima sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenat-benarnya.

Langsa, 19 Juni 2023
Pembuat Pernyataan



Nasrullah

Nim. 2012017021

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr. wb.

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan limpahan rahmat, taufik dan hidayah sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Selawat dan salam penulis sampaikan kepangkuan Nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa keselamatan dan kedamaian dimuka bumi ini. Skripsi ini diselesaikan dalam rangka melengkapi tugas akhir dan memenuhi syarat-syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Program S-1 pada IAIN Langsa Fakultas Syariah Program Studi Hukum Ekonomi Syariah (HES).

Penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini masih mempunyai kekurangan dan kelemahan, oleh karena itu penulis dengan rendah hati menerima segala kritik dan saran yang membangun untuk kesempurnaan skripsi ini. Penulisan skripsi ini tidak lepas dari dukungan dari berbagai pihak baik dalam bentuk moral maupun material, baik secara langsung maupun tidak langsung, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Rektor IAIN Langsa Prof. Dr. Ismail Fahmi Arrauf Nasution, MA
2. Dekan Fakultas Syariah Bapak Dr. Yaser Amri, MA
3. Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah Bapak Muhmmad Furdaus, Lc., M.SH.
4. Bapak Sywaluddin Ismail, Lc, MA sebagai pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penulisan skripsi ini.
5. Ibu Rosmiati, S.Pd.I, MA sebagai pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penulisan skripsi ini.

6. Para dosen dan staf akademik IAIN Langsa yang telah memberikan fasilitas kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
7. Para member Oriflame Kota Langsa yang telah menjadi sumber data bagi penulis dan sangat membantu penulis dalam proses pengumpulan data dalam tahap proses penyelesaian skripsi ini.
8. Salam penghormatan istimewa kepada keluarga dan orang tua tercinta terima kasih atas do'a, dukungan, motivasi, nasihat, bimbingan, arahan dan pengorbanan yang orang tua berikan, hanya kepada Allah ananda memohon pertolongan untuk melindungi orangtua tercinta semoga mendapat balasan yang mulia dari-Nya
9. Sahabat penulis yang telah membantu Do'a, nasehat, dan semangat yang telah diberikan kepada penulis selama proses pengerjaan skripsi dari awal hingga akhir.

Dengan ketulusan hati semoga Allah memberikan balasan atas segala bantuan yang telah diberikan oleh semua pihak kepada penulis.

Langsa, Juni 2023

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	iii
ABSTRAK	v
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Penelitian	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Manfaat Penelitian	6
F. Definisi Istilah.....	6
G. Penelitian Terdahulu	8
H. Sistematika Pembahasan	11
BAB II KAJIAN TEORI.....	12
A. <i>Ji'alah</i>	12
1. Pengertian <i>Ji'alah</i>	12
2. Hukum dan Dasar Hukum.....	14
3. Rukun dan Syarat <i>Ji'alah</i>	17
4. Berakhirnya Akad <i>Ji'alah</i>	21
B. Jual Beli Menurut Hukum Islam	22
1. Pengertian Jual beli	22
2. Dasar Hukum Jual Beli	23
3. Rukun Jual Beli	27
4. Syarat Jual Beli.....	27
5. Jual Beli yang Dilarang	31
C. Hadiah dalam Islam	34
1. Pengertian Hadiah	34
2. Dasar Hukum Hadiah.....	36
3. Rukun dan Syarat Hadiah.....	37
4. Macam-Macam Hadiah	39
D. Oriflame	40
1. Pengertian Oriflame	40
2. Sejarah Oriflame	41
3. <i>Succes Plan</i> Oriflame	42
4. Kehalalan Oriflame	42
5. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Berbisnis Orifilame	43
BAB III METODE PENELITIAN	45
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	45
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	46
C. Sumber Data.....	46
D. Teknik Pengumpulan Data.....	47

	E. Analisa Data	48
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	53
	A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	53
	B. Praktik Tebus Hadiah Dengan Menggunakan Pengumpulan Point Belnaja Pada Member Oriflame Kota Langsa	55
	C. Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktik Tebus Hadiah Dengan Menggunakan Pengumpulan Point Belnaja Pada Member Oriflame Kota Langsa.....	62
BAB V	PENUTUP	67
	A. Kesimpulan	67
	B. Saran	68

DAFTAR PUSTAKA

ABSTRAK

Banyak program promosi yang ditawarkan oleh perusahaan Oriflame kepada member-membarnya, salah satunya adalah tebus hadiah dengan menggunakan poin belanja. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa dan tinjauan Fiqh Muamalah terhadap hal tersebut. Jenis Penelitian ini adalah studi lapangan. Pendekatan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Sumber data primer diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan para member oriflame Kota Langsa. Sumber data sekunder adalah dokumentasi hasil penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa, prosedurnya adalah member terlebih dahulu mengumpulkan poin belanja sesuai dengan ketentuan yang berlaku, misalnya 200, 300, atau 600 poin. Selanjutnya ketika poin belanja telah terkumpul member menebus hadiah pada bulan selanjutnya dengan terlebih dahulu berbelanja senilai Rp. 249.000. Selain ketika member telah mengumpulkan poin dan tidak melakukan penebusan hadiah pada bulan selanjutnya, maka itu hadiah tersebut akan hangus. Tinjauan fiqh muamalah terhadap praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa tidak diperbolehkan, hal ini dikarenakan akad yang digunakan saat pemberian hadiah pada program promosi penebusan hadiah dengan menggunakan poin belanja adalah *al-‘aqd al-mu’alaq* (akad yang dikaitkan dengan suatu syarat), dan juga *al-‘aqd al-mudhâf* (akad yang disandarkan pada waktu yang akan datang).

Kata Kunci : Member, Oriflame, Tebus Hadiah, Poin belanja

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada hakikatnya manusia adalah makhluk sosial, yaitu makhluk yang hidup dalam masyarakat. Disadari atau tidak untuk mencukupi kebutuhan hidupnya, manusia selalu berhubungan satu sama lain. Dalam perannya sebagai makhluk sosial, manusia pasti saling membutuhkan satu sama lain dalam berbagai aspek kehidupan untuk memenuhi kebutuhan. Hubungan manusia sebagai makhluk sosial dalam Islam dikenal dengan istilah muamalat. Macam-macam bentuk muamalat ada berbagai hal seperti jual beli, sewa menyewa, utang-piutang, upah dan masih banyak lagi.¹ Salah satu bentuk muamalat yang paling sering dilakukan manusia pada umumnya adalah berbisnis untuk melangsungkan kehidupannya.

Bisnis adalah suatu kegiatan yang terhormat dalam ajaran Islam. Karena itu sangat banyak ayat Al-qur'an dan hadis Nabi yang menyebut dan menjelaskan norma-norma perniagaan.² Berbisnis merupakan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam bahkan Rasulullah saw sendiri pun telah menyatakan bahwa melalui perdagangan inilah pintu-pintu rezeki akan dibuka sehingga karunia Allah terpancar padanya.³ Salah satu ayat Al-qur'an yang menjelaskan bahwa berbisnis adalah suatu perbuatan yang diperbolehkan adalah seperti yang tertera dalam surat Al-baqarah ayat 275 sebagai berikut.

¹ Khabib Basori, *Muamalat* (Yogyakarta: Pustaka Insan Mandiri, 2007), h.48.

² Veithzal Rivai, *Islamic Marketing* (Jakarta: Gramedia, 2012), h.78.

³ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), h. 76.

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا (البقرة : ٢٧٨)

Artinya : "...Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."

Ayat di atas secara jelas dinyatakan oleh Allah SWT bahwa jual beli adalah halal sepanjang jual beli tersebut dilakukan sesuai dengan syariat dalam arti jujur, tidak curang, tidak memaksa, tidak mengandung riba dan sebagainya. Dalam praktiknya, pelaku bisnis muslim, baik secara pribadi maupun bersama-sama tidak bebas mengerjakan apa saja yang disukai atau apa saja yang menguntungkannya, tetapi ia diikat oleh seperangkat nilai iman dan akhlak, moral etik bagi setiap aktivitas ekonominya, meningkat posisinya sebagai konsumen, produsen, distributor, maupun dalam melakukan usahanya dalam mengembangkan serta menciptakan hartanya.⁴

Seiring berjalannya waktu, banyak model bisnis yang dijalankan oleh pelaku bisnis, salah satunya adalah melalui model bisnis multi level marketing, atau yang biasa disingkat dengan bisnis MLM. Multi level marketing (MLM) atau dikenal juga dengan *network marketing* yang merupakan pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan menjadikan konsumen atau pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasar atau sebagai pihak yang diandalkan untuk melakukan pemasaran dan penjualan produk.⁵

Pihak produsen baik *upline* maupun *downline* harus terlibat aktif dalam melakukan promosi, demo produk dan berbagai aktifitas pemasaran lainnya untuk penjualan produk suatu MLM. Manajemen MLM lebih mengandalkan konsumen

⁴ Muhammad, *Aspek Hukum Dalam Muamalat* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), h.77.

⁵ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Azzam, 2010), h. 613.

yang melakukan pemasarannya karena melibatkan konsumen baik *upline* maupun *downline* telah menggunakan produk MLM tersebut sehingga sudah mengetahui kualitas dari objek yang akan dipasarkan. Dengan testimoni tentang kualitas produk tersebut maka pihak konsumen akan lebih percaya dengan produk yang dipasarkan.

Salah satu bisnis multi level marketing adalah Oriflame. Bisnis Oriflame adalah perpaduan antara *direct selling* (penjualan langsung) dengan MLM (pemasaran bertingkat) yang bergerak di bidang kecantikan. Produk-produk yang dipersembahkan Oriflame adalah perawatan kulit, tata rias, wewangian, perawatan tubuh dan perlengkapan mandi serta minuman kesehatan terkait kecantikan.⁶ Pada bisnis Oriflame ini, banyak cara perusahaan yang digunakan untuk membuat para membernya aktif dan melakukan banyak penjualan. Salah satunya adalah dengan promosi tebus hadiah dengan menggunakan poin belanja bulanan.

Berdasarkan informasi yang peneliti dapat melalui salah satu member Oriflame di Kota Langsa, bahwa program tebus hadiah menggunakan poin belanja hampir ada setiap bulan, namun hadiah yang diberikan berbeda untuk setiap bulannya. Contohnya adalah hadiah alat masak listrik. Untuk mendapatkan hadiah tersebut, member harus melakukan belanja sekitar 200 poin atau senilai Rp 2.000.000 dengan waktu kurang lebih satu bulan. Karena poin dalam bisnis oriflame setiap bulannya akan direset dari 0. Selanjutnya jika member tersebut berhasil mengumpulkan poin belanjaan sesuai ketentuan, member dapat mengklaim hadiah tersebut pada bulan depan. Namun hadiah tersebut tidak

⁶ Deby Susan Kamawo, "Bisnis Oriflame, Bisnis Konsultan Itu Sendiri: Budaya Organisasi Multilevel Marketing untuk Mewujudkan Mimpi", *Jurnal Etnosia*, 1, 2, (Januari – April 2016): 39.

didapat begitu saja di bulan depan, member diharuskan melakukan belanja minimal Rp 249.000, ditambah dengan ongkos kirim barang jika memang ada penambahan ongkos kirim.⁷

Terlihat bahwa untuk mendapatkan hadiah tersebut pada bisnis Oriflame dengan menggunakan penebusan poin belanja, member oriflame diharuskan untuk mengumpulkan poin sebesar ketentuan, lalu jika berhasil dapat mengklaim hadiah di bulan selanjutnya. Pada tahap ini sebenarnya member tidak memperlakukan karena jika berhasil mereka akan mendapatkan dan jika tidak berhasil mereka tidak mendapatkan hadiah tersebut. Permasalahannya adalah jika member telah berhasil mengumpulkan poin, hadiah tidak langsung dikirim namun dapat diklaim di bulan selanjutnya dengan minimal order Rp 249.000 ditambah dengan ongkos pengiriman barang. Hal ini tentu saja menjadi salah satu kerugian bagi member, dikarenakan belum tentu member tersebut memiliki orderan di bulan selanjutnya pada saat melakukan klaim hadiah.

Berdasarkan permasalahan tersebut, menarik untuk diteliti lebih lanjut mengenai permasalahan tersebut, selanjutnya peneliti mengangkatnya dalam sebuah penelitian yang berjudul **“Tinjauan Fiqh Mumalah Terhadap Tebus Hadiah dengan Menggunakan Pengumpulan Poin Belanja Pada Member Oriflame Kota Langsa.”**

⁷ Ari, member Oriflame Kota Langsa, wawancara pribadi, Langsa 13 Desember 2022.

B. Batasan Masalah

Agar permasalahan penelitian menjadi lebih spesifik, maka perlu dilakukan pembatasan masalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya meneliti tentang program tebus hadiah dengan poin pada member oriflame
2. Lokasi penelitian ini adalah Kota Langsa.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa?
2. Bagaimana tinjauan Fiqh Muamalah terhadap praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa
2. Untuk mengetahui tinjauan Fiqh Muamalah terhadap praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa

E. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah dan memperkaya khasanah ilmu pengetahuan, khususnya di bidang perdagangan, ekonomi dan isu-isu di dalam problematika masyarakat. Selain itu penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan konstribusi atau sumbangan pemikiran kepada akademisi khususnya Program Studi Hukum Ekonomi Islam (HES).

2. Manfaat Praktis

a. Bagi IAIN Langsa

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi koleksi bacaan serta menambah referensi dalam meningkatkan pengetahuan dan wawasan.

b. Bagi Mahasiswa dan Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi, terkait dengan permasalahan yang dikaji.

c. Bagi Masyarakat

Memberikan pemahaman khususnya kepada masyarakat mengenai pentingnya objek yang diteliti, yaitu tentang tinjauan Fiqh Muamalah terhadap praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa.

F. Definisi Istilah

Agar tidak terjadi pelebaran makna maka diperlukan penjelasan terhadap istilah yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

1. Tebus Hadiah

Tebus hadiah dalam penelitian ini adalah salah satu program promosi Oriflame, dimana member-member Oriflame dapat melakukan tebus hadiah sesuai dengan ketentuan yang berlaku dengan menggunakan poin belanjaan setiap bulan.

2. Oriflame

Bisnis Oriflame adalah perpaduan antara direct selling (penjualan langsung) dengan MLM (pemasaran bertingkat) yang bergerak di bidang kecantikan. Produk-produk yang dipersembahkan Oriflame adalah perawatan kulit, tata rias, wewangian, perawatan tubuh dan perlengkapan mandi serta minuman kesehatan terkait kecantikan

3. Poin Belanja

Poin belanja dalam penelitian ini adalah, poin yang didapat oleh member Oriflame setelah melakukan pembelian produk-produk Oriflame, dimana poin hadiah dalam setiap produk memiliki jumlah yang berbeda.

4. Fiqh Muamalah

Fiqh Muamalah ialah pengetahuan ketentuan-ketentuan hukum tentang usaha-usaha memperoleh dan mengembangkan harta, jual beli, hutang piutang dan jasa penitipan diantara anggota-anggota masyarakat sesuai keperluan mereka, yang dapat dipahami dan dalil-dalil *syara'* yang terinci. Fiqh muamalah dalam penelitian ini adalah yang membahas tentang tebus hadiah dengan poin belanja pada member Oriflame.

G. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang setema dengan penelitian yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

Penelitian yang dilakukan oleh Misbachul Munir dengan judul “*Praktik Jual Tebus Murah di Alfamart Dalam Perspektif Hukum Islam dan Etika Bisnis Islam.*” Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam praktik tebus murah pembeli harus membeli produk di Alfamart dengan total belanja minimal Rp. 50.000 terlebih dahulu. Akad pada praktik tebus murah di Alfamart menggunakan akad *al muwadla'ah*, praktik jual beli tebus murah di Alfamart diperbolehkan karena tidak ada unsur *gharar* dan unsur membawa kepada yang diharamkan dan menimbulkan *mudharat*. Karyawan juga dilarang untuk mengambil produk tebus murah, meskipun tidak ada peraturan tertulis bagi karyawan yang melarang tindakan tersebut. Tindakan itu berlawanan dengan budaya Alfamart, yaitu integritas, dan melanggar prinsip etika bisnis Islam yaitu kejujuran.⁸ Persamaan penelitian adalah sama-sama mengkaji tentang tebus hadiah, perbedaannya pada penelitian peneliti tebus hadiah dilakukan dengan menggunakan poin setelah belanja pada member Oriflame Kota Langsa.

Penelitian yang dilakukan oleh Febri Rohmat Habibi dengan judul “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Tebus Murah (di Indomaret Turi Raya Al-Zaitun, Kecamatan Tanjung Senang, Kota Bandar Lampung).*” Hasil penelitian menunjukkan bahwa transaksi jual beli dengan sistem diskon ini tidak diperbolehkan, karena di dalamnya terdapat transaksi jual

⁸ Misbachul Munir, *Praktik Jual Tebus Murah Di Alfamart Dalam Perspektif Hukum Islam dan Etika Bisnis Islam*, Skripsi Universitas Muhammadiyah Surakarta, Tidak Diterbitkan.

beli bersyarat, yang mana jual beli bersyarat ini sama halnya dengan jual beli dengan menentukan dua harga, menurut tinjauan hukum Islam menentukan dua harga dan pelaksanaan sistem diskon dilarang dalam Islam karena terdapat perbuatan yang sifat mubazir dan dalam transaksi tersebut terdapat unsur *gharar*.⁹ Persamaan penelitian adalah sama-sama mengkaji tentang tebus hadiah, perbedaannya pada penelitian peneliti, tebus hadiah dilakukan dengan menggunakan poin setelah belanja pada member Oriflame Kota Langsa.

Penelitian oleh Izzati Hanisah dengan judul “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemberian Poin Transaksi Pada Bisnis MLM NU Amoorea di PT. Duta Elok Persada.*” Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertama, Praktik pemberian poin bisnis MLM Nu Amoorea menggunakan sistem Trinary yang mana hanya fokus pada 3 jaringan kaki, member juga akan mendapatkan poin setiap melakukan pembelian produk sesuai dengan jumlah produk yang dibeli. Kedua, sistem pemberian bonus MLM bisnis Nu Amoorea menurut perspektif hukum Islam tentang hadiah belum sesuai dengan akad ijab dan qobul dimana menurut madzab Syafi’i yaitu tidak adanya pengaitan dengan syarat dan waktu. Sedangkan dalam pemberian bonus Nu Amoorea diharuskan mengumpulkan poin sebanyak-banyaknya dan melakukan tutup poin setiap satu bulan sekali sebagai syarat untuk mendapatkan bonus. Dan analisis menurut fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 tentang PLBS bonus yang diberikan dari perusahaan belum sesuai dengan DSN MUI karena terdapat pendapatan pasif dimana upline level atas akan mendapatkan bonus atas jerih payah downlinenya tanpa harus bekerja sehingga

⁹ Febri Rohmat Habibi, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Tebus Murah (Di Indomaret Turi Raya Al-Zaitun, Kecamatan Tanjung Senang, Kota Bandar Lampung)*, Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, Tidak Diterbitkan.

mengandung unsur ketidakadilan dan eksploitasi terhadap member yang ada dibawahnya.¹⁰ Persamaan penelitian adalah sama-sama mengkaji tentang pemberian bonus poin setelah melakukan belanja pada bisnis MLM, perbedaannya pada penelitian peneliti, juga mengkaji tebus hadiah dengan menggunakan poin belanja pada bisnis MLM tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Sarah Mutiarani, dengan judul “*Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam.*” Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme sistem kerja Bisnis MLM (Multi Level Marketing) Oriflame pada umumnya adalah menjual, mengajak dan mengajarkan, membangun organisasi, serta membina dan memotivasi. Pandangan hukum Islam terhadap bisnis MLM (Multi Level Marketing) Oriflame adalah boleh dilakukan karena termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh) sampai ada dalil yang melarangnya.¹¹ Persamaan penelitian adalah sama-sama mengkaji tentang bisnis MLM Oriflame, perbedaannya pada penelitian peneliti, juga mengkaji tebus hadiah dengan menggunakan poin belanja pada bisnis MLM tersebut.

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu tersebut di atas, belum ditemukan satu karya pun yang membahas tentang “*Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Tebus Hadiah dengan Menggunakan Pengumpulan Poin Belanja Pada Member Oriflame Kota Langsa*” secara menyeluruh dan koherensif, sehingga judul tersebut menunjukkan masih autentik dan mengandung *novelty*.

¹⁰ Izzati Hanisah, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemberian Poin Transaksi Pada Bisnis MLM NU Amoorea Di PT. Duta Elok Persada*, Skripsi Universitas Islam Negeri Wali Songo, Tidak Diterbitkan.

¹¹ Sarah Mutiarani, *Bisnis Multi Level Marketing Oriflame Menurut Tinjauan Hukum Islam*, Skripsi IAIN Surakarta, Tidak Diterbitkan.

H. Sistematika Pembahasan

Pembahasan dalam penelitian ini terbagi dalam lima bab, dengan rincian sebagai berikut :

Bab pertama berisi tentang pendahuluan, dengan pembahasan latar belakang masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua berisi tentang kajian teori, pembahasan dalam bab ini meliputi kajian mengenai Jual Beli, Fiqh Muamalah, dan Oriflame

Bab tiga adalah metodologi penelitian, bab ini berisi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, sumber data penelitian, instrumen penelitian, dan teknik analisa data.

Bab empat adalah hasil penelitian dan pembahasan, bab ini menguraikan tentang gambaran umum lokasi penelitian, praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa dan tinjauan Fiqh Muamalah terhadap praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa

Bab lima penutup, bahasan dalam bab ini berisi kesimpulan dari hal-hal yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya serta beberapa saran yang diharapkan dapat berguna khususnya bagi akademisi dan bagi masyarakat pada umumnya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kota Langsa adalah salah satu daerah yang terletak di Provinsi Aceh, Kota Langsa memiliki luas wilayah sebesar 239,832 Km² dan memiliki lima kecamatan, yaitu kecamatan Langsa Timur, Langsa Lama, Langsa Baro dan Langsa Kota.¹ Secara astronomis Kota Langsa terletak antara 04024'35,68'' - 04033'47,03'' Lintang Utara dan 97053'14,59'' – 98004'42,16'' Bujur Timur. Batas-batas wilayah Kota Langsa adalah sebagai berikut:²

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Aceh Timur dan Selat Malaka
2. Sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Aceh Tamiang
3. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Aceh Timur dan Kabupaten Aceh Tamiang
4. Sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Aceh Timur.

Kota Langsa juga mempunyai dataran rendah dan bergelombang serta sungai-sungai, dengan curah hujan rata-rata tiap tahunnya dengan kisaran 1.850 – 4.013 mm, dimana suhu udara berkisar antara 28°C—33°C serta berada pada ketinggian antara 0 – 29 m di atas permukaan laut, kelembaban nisbi Kota Langsa rata-rata 75%. Secara topografi Kota Langsa terletak pada dataran aluviasi pantai dengan elevasi berkisar sekitar 8 m dari permukaan laut di bagian barat daya dan selatan dibatasi oleh pegunungan lipatan bergelombang sedang, dengan elevasi

¹ BPS Kota Langsa, *Kota Langsa Dalam Angka 2022* (Langsa: BPS Kota Langsa, 2022), h.61.

² *Ibid.*, h.64.

sekitar 75 m, sedangkan di bagian timur merupakan endapan rawa-rawa dengan penyebaran cukup luas.³

Jumlah Penduduk di Kota Langsa hasil dari Sensus Penduduk Tahun 2021 sebanyak 188.878 jiwa, terdiri atas 94.886 jiwa laki-laki, dan 93.992 jiwa perempuan serta rasio jenis kelamin sebesar 101,0 persen. Distribusi penduduk Kota Langsa paling banyak berdomisili di Kecamatan Langsa Baro, yaitu sebesar 57.055 jiwa, atau 30,21 persen dari total penduduk Kota Langsa. Kecamatan Langsa Timur paling sedikit jumlah penduduknya, hanya sebesar 8,91 persen dari total penduduk Kota Langsa atau sebanyak 16.823 jiwa.⁴

Kepadatan penduduk di Kota Langsa tahun 2021 mencapai 788 orang/km². Kecamatan yang terpadat adalah Kecamatan Langsa Kota yang rata-rata per kilometer wilayahnya dihuni oleh sekitar 6.708 jiwa. Daerah yang paling jarang penduduknya adalah Kecamatan Langsa Timur, hanya dihuni oleh sekitar 215 jiwa per kilometer wilayahnya. Pada tahun 2021, penduduk Kota Langsa yang berumur 15 tahun ke atas yang bekerja berdasarkan lapangan usaha, paling banyak bekerja di sektor Jasa Kemasyarakatan, Sosial, dan Perorangan yaitu sekitar 34,34 persen.⁵

Kota Langsa berupaya terus untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas sarana pendidikan di seluruh kecamatan untuk berbagai tingkat pendidikan. Pada tahun ajaran 2021/2022 jumlah SD/ sederajat sebanyak 79 sekolah dengan jumlah siswa sebanyak 19.531 siswa. Untuk setingkat SMP terdapat 32 sekolah dengan jumlah siswa sebanyak 10.168 siswa. Untuk setingkat SMA terdapat 27 sekolah

³ *Ibid.*, h.64.

⁴ *Ibid.*, h.86.

⁵ *Ibid.*, h.64.

dengan jumlah siswa sebanyak 9.257 siswa. Salah satu indikator peningkatan kesejahteraan selain tingkat pendidikan adalah tingkat kesehatan masyarakat. Pembangunan bidang kesehatan merupakan bagian penting dalam peningkatan SDM yang tercermin dalam program Sustainable Development Goals (SDGs). Pada tahun 2021 jumlah fasilitas kesehatan di Kota Langsa sebanyak 4 rumah sakit, 5 Puskesmas, 119 Posyandu dan 54 Polindes.⁶

Subkategori perikanan merupakan salah satu subkategori yang menjadi penopang ekonomi penduduk Kota Langsa. Jumlah nelayan Kota Langsa pada tahun 2020 sebanyak 1508 orang meningkat dibandingkan tahun 2019 yang berjumlah 1412 orang. Produksi sayur-sayuran di Kota Langsa tidak terlalu besar, komoditi dengan produksi tertinggi adalah cabe dan semangka. Populasi ternak terbesar di Kota Langsa adalah sapi dan kambing. Masing-masing berjumlah 7177 ekor sapi dan 8625 ekor kambing pada Tahun 2020.⁷

B. Praktik Tebus Hadiah Dengan Menggunakan Pengumpulan Poin Belanja Pada Member Oriflame Kota Langsa

Untuk mengetahui praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa, penulis melakukan wawancara dengan beberapa member Oriflame yang berada di Kota Langsa. Hasil wawancaranya adalah sebagai berikut. Wawancara pertama dilakukan dengan Sari, beliau adalah salah satu member Oriflame di Kota Langsa

⁶ *Ibid.*, h.118.

⁷ *Ibid.*, h.270.

yang pernah mengikuti program promosi penebusan hadiah dengan menggunakan poin belanja. Hasil wawancaranya adalah sebagai berikut.

Benar saya adalah salah satu member Oriflame yang ada di Kota Langsa, saya bergabung di Oriflame kurang lebih selama 3 tahun. Beberapa produk Oriflame seperti body lotion, parfum dan sabun mandi. Saya memiliki atasan di Oriflame, nama beliau adalah Maidah, saya juga memiliki bawahan di Oriflame, namanya adalah Dea, Ari dan lainnya. Di Oriflame setiap orang yang berhasil kita ajak bergabung akan menjadi bawahan kita, karena Oriflame adalah salah satu bisnis MLM. Iya benar, di Oriflame ada program promosi penebusan hadiah dengan menggunakan poin belanja.⁸

Mengenai prosedur program promosi tersebut, sari menjelaskan sebagai berikut.

Untuk prosedurnya, pada periode tertentu ketika program tersebut diluncurkan, misalnya penebusan hadiah panci keramik set dengan harga asli senilai Rp. 500.000, kemudian member Oriflame bisa menebus hadiah tersebut seharga hanya Rp. 49.000 saja, dengan catatan mereka harus terlebih dahulu melakukan pengumpulan poin belanja senilai 300 BP (Poin), atau sekitar Rp. 3.000.000. Untuk hadiah setiap periode berbeda-beda, misalnya panci keramik set, pemanggang elektornik, kompor elektrik, pembuat kopi, alat masak portabel, dan lainnya dengan harga yang bervariasi. Saya pernah mengikuti program promosi tersebut dengan tebusan set panci keramik dan berhasil mendapatkannya. Ada aturan lain yang berlaku, ketika member telah berhasil mengumpulkan poin belanja hadiah hanya dapat diklaim pada bulan berikutnya dengan ketentuan member harus terlebih dahulu berbelanja seharga Rp 249.000, jika member tidak melakukan belanja pada bulan selanjutnya maka hadiah akan hangus. Menurut saya pribadi program ini menarik, namun kalau bisa setelah berhasil mengumpulkan poin belanja, member dapat menebus langsung hadiah tersebut di bulan yang sama.⁹

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa Sari adalah salah satu member Oriflame di Kota Langsa dan telah bergabung selama 3 tahun. Beberapa produk Oriflame yang disebutkan seperti Body lotion, parfum dan sabun mandi. Adapun Struktur organisasi dari jaringan beliau adalah, beliau memiliki atasan bernama Maidah dan memiliki beberapa bawahan seperti Dea,

⁸ Sari, member Oriflame di Kota Langsa, wawancara pribadi, Langsa 05 Mei 2023.

⁹ *Ibid.*

Ari dan lainnya. Beliau menjelaskan bahwa karena Oriflame adalah bisnis *multi level marketing* (MLM) maka untuk menjadi atasan cukup meletakkan dua orang bawahan di bawah jaringannya.

Selanjutnya Sari membenarkan bahwa di Oriflame pernah ada program promosi tebus hadiah dengan menggunakan poin belanja, beberapa hadiah dalam program tersebut seperti panci keramik set, pemanggang elektronik, kompor elektrik, pembuat kopi, alat masak portabel, dan lainnya dengan harga yang bervariasi. Beliau pernah mengikuti program tersebut dengan tebusan hadiah panci set keramik dengan harga Rp. 500.000, menjadi Rp. 49.000. Adapun prosedurnya adalah beliau mengumpulkan poin belanja senilai 300 poin atau biasa disebut BP dalam Oriflame. Selanjutnya ketika poin belanja telah terkumpul senilai 300 poin, beliau menebus hadiah set panci keramik tersebut pada bulan selanjutnya dengan terlebih dahulu berbelanja senilai Rp. 249.000. Menurut beliau program promosi ini sangat menarik, namun beliau menjelaskan agar tidak memberatkan konsumen kalau bisa setelah berhasil mengumpulkan poin belanja, member dapat menebus langsung hadiah tersebut di bulan yang sama.

Wawancara selanjutnya dilakukan dengan member Oriflame di jaringan yang sama, yaitu bawahan Ibu sari yang bernama Dea. beliau juga pernah mengikuti program promosi penebusan hadiah dengan menggunakan poin belanja. Hasil wawancaranya adalah sebagai berikut.

Saya salah satu member Oriflame yang sudah join sekitar 2 tahun yang lalu. Untuk produk Oriflame itu sangat banyak, beberapa contohnya adalah tender care, sabun mandi, lulur, dan perawatan wajah. Di Oriflame setiap member pasti memiliki atasan atau yang biasa disebut *upline*, atasan saya disini adalah Maidah, kemudian untuk bawahan beberapa diantaranya adalah Ratih, Winda, Husna, dan lainnya. Iya benar

di Oriflame ada program promosi penebusan hadiah menggunakan poin belanja. Untuk prosedur setiap member yang ingin bergabung, diharuskan mengumpulkan poin belanja sebesar ketentuan yang telah ditetapkan, kemudian jika sudah terkumpul member dapat menebus hadiah tersebut pada bulan selanjutnya dengan harga yang sangat murah. Untuk hadiahnya bervariasi dalam setiap periode, pernah ada *Headphone*, Set Pisau Keramik, Pemanggang Listrik, dan lainnya.¹⁰

Tentang keikutsertaan Dea dalam program promosi, beliau menjelaskan sebagai berikut.

Saya pernah beberapa kali ikut program promosi penebusan hadiah menggunakan poin belanja. Saat itu hadiahnya adalah set pisau keramik seharga Rp. 300.000 menjadi Rp. 49.000 dengan catatan mengumpulkan poin belanja senilai 200 poin (BP). dan saya berhasil mendapatkannya. Untuk aturan tambahan pada program promosi ini, setiap member yang telah berhasil mengumpulkan poin tidak langsung bisa menebus hadiah di bulan yang sama, namun dapat menebus hadiah di bulan selanjutnya. Selain itu pada bulan selanjutnya ketika ingin menebus hadiah, member harus berbelanja senilai Rp 249.000 terlebih dahulu. Jika bonus tidak di klaim pada bulan selanjutnya setelah berhasil mengumpulkan poin, maka bonus akan hangus. Saya menyukai program ini, karena secara tidak langsung ketika kita mendapatkan orderan pada saat konsumen membeli produk Oriflame , secara otomatis kita juga langsung mengumpulkan poin. Namun harapan kedepannya, mudah-mudahan hadiah dapat ditebus pada bulan yang sama dengan program promosi.¹¹

Dapat disimpulkan bahwa Dea adalah member Oriflame yang juga pernah mengikuti program promosi penebusan hadiah dengan menggunakan poin belanja. Beliau pernah menebus hadiah set pisau keramik dari Harga Rp 300.000 menjadi Rp. 49.000. Beliau menambahkan bahwa hadiah program promosi ini untuk setiap periode berbeda-beda, kebetulan saat beliau mengikutinya hadiahnya adalah set pisau keramik. Beliau menjelaskan untuk mendapatkan hadiah tersebut beliau harus mengumpulkan poin belanja sebesar 200 poin, kemudian setelah berhasil mengumpulkan poin, beliau menebus hadiah pada bulan selanjutnya.

¹⁰ Dea, member Oriflame di Kota Langsa, wawancara pribadi, Langsa 05 Mei 2023.

¹¹ *Ibid.*

Pada saat menebus hadiah beliau terlebih dahulu diharuskan berbelanja senilai Rp. 249.000, jika tidak beliau tidak bisa menebus hadiah tersebut. Selain itu jika hadiah tidak diklaim pada bulan selanjutnya setelah berhasil mengumpulkan poin, maka hadiah akan hangus. Menurut Ibu Dea program promosi ini menarik, namun harapan beliau kedepannya agar hadiah bisa langsung di tebus pada bulan yang sama saat program promosi berlangsung.

Wawancara selanjutnya dilakukan dengan Bapak Ari. Beliau adalah salah satu member Oriflame yang pernah mengikuti program promosi penebusan hadiah dengan menggunakan poin belanja. Hasil wawancaranya adalah sebagai berikut.

Saya member Oriflame dan sudah bergabung kurang lebih 2 tahun. Untuk produk di Oriflame sangat banyak, beberapa contohnya adalah sabun mandi cair pria, perawatan wajah pria, parfum pria dan wanita, dan lainnya. Atasan saya adalah Ibu Sari, kemudian kami satu jaringan di jaringan Ibu Maidah. Untuk bawahan saya lupa, siapa saja, karena saya tidak fokus mencari bawahan, bawahan biasa ditambahkan oleh atasan saya. Benar di Oriflame pernah ada program penebusan hadiah dengan menggunakan poin belanja. Prosedurnya biasanya untuk melakukan penebusan hadiah dengan menggunakan poin, member terlebih dahulu harus berbelanja mengumpulkan poin sebesar ketentuan, biasanya 200 BP, 300 BP dan 600 BP.¹²

Selanjutnya Bapak Ari menambahkan sebagai berikut.

Saya pernah mengikuti program penebusan poin belanja ini, saat itu tebusan hadiahnya adalah jam tangan wanita seharga Rp 699.000 menjadi Rp. 49.900. Saya berhasil mengumpulkan poin dan menebus hadiah tersebut. Pada saat itu poin yang harus dikumpulkan sebesar 300 BP. Jadi saya mengumpulkan poin belanja sebesar 300 BP atau 300 poin, kira-kira 100 poin itu senilai Rp. 1.000.000. Selanjutnya setelah terkumpul, saya menebus hadiah tersebut pada bulan selanjutnya dengan terlebih dahulu berbelanja senilai Rp. 249.000. Ada aturan lain yang berlaku, yaitu hadiah hanya dapat ditebus pada bulan selanjutnya, member harus berbelanja terlebih dahulu senilai Rp.49.000 untuk menebus hadiah, kemudian jika member tidak menebus hadiah di bulan selanjutnya maka hadiah tersebut akan hangus. Program promosi ini

¹² Ari, member Oriflame di Kota Langsa, wawancara pribadi, Langsa 06 Mei 2023.

menarik, namun seharusnya hadiah dapat ditebus pada bulan yang sama saat program berlangsung. Hal ini dikarenakan belum tentu pada bulan selanjutnya member memiliki orderan, terlebih lagi member baru.¹³

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa, Bapak Ari adalah salah satu member Oriflame, dimana atasan beliau adalah Ibu Sari dan Ibu Maidah. Beliau juga pernah mengikuti program tebus hadiah dengan menggunakan poin belanja. Hadiah yang ditebus adalah jam tangan seharga Rp. 699.000 menjadi Rp. 49.000. Sama seperti Ibu Sari dan Ibu Dea untuk dapat menebus hadiah tersebut Bapak Ari terlebih dahulu mengumpulkan 300 poin belanja, selanjutnya melakukan tebus hadiah pada bulan selanjutnya dengan terlebih dahulu melakukan pembelanjaan senilai Rp. 249.000. Bapak Ari melanjutkan bahwa program promosi ini menarik, namun seharusnya hadiah dapat ditebus pada bulan yang sama saat program berlangsung. Hal ini dikarenakan belum tentu pada bulan selanjutnya member memiliki orderan, terlebih lagi member baru.

Wawancara terakhir dilakukan dengan atasan para member yang telah diwawancarai, yaitu Ibu Maidah. Beliau adalah salah satu member Oriflame Kota Langsa dan pernah mengikuti program promosi tebus hadiah dengan menggunakan poin belanja. Hasil wawancaranya adalah sebagai berikut.

Saya member Oriflame dan telah bergabung selama kurang lebih 5 tahun. Pada bisnis Oriflame setiap member pasti memiliki atasan dan bawahan. Beberapa produk Oriflame seperti lipstik, perawatan wajah, perawatan tubuh, parfum, sabun mandi dan banyak lagi. Benar di Oriflame ada program promosi tebus hadiah dengan menggunakan poin belanja. Setiap tahun pasti ada program tersebut. Untuk hadiah bervariasi, contohnya, set pisau keramik, set panci keramik, alat masak portable, pemanggang listrik, pembuat kue waffle, tas, dan lainnya. Untuk prosedur, agar dapat

¹³ *Ibid.*

melakukan tebus hadiah dnegan poin belanja, member terlebih dahulu harus melakukan pengumpulan poin belanja sesuai ketentuan yang berlaku, misal 300 poin, kemudian melakukan penebusan pada bulan selanjutnya dengan terlebih dahulu melakukan belanja senilai Rp. 249.000.¹⁴

Ibu Maidah menambahkan sebagai berikut.

Saya pernah mengikuti program penebusan poin belanja ini, beberapa hadiah yang pernah saya tebus adalah panci set keramik seharga Rp. 500.000. Pisau set keramik seharga Rp. 300.000, Pemanggang Listrik seharga 679.000, Alat masak serba guna listrik, dan banyak lagi. Semuanya berhasil saya tebus dengan harga Rp 49.000. Aturan yang berlaku sudah pasti ada, setiap member harus mengumpulkan terlebih dahulu poin belanja sesuai ketentuan, bisa 200 BP, 300 BP, dan 600 BP, selanjutnya setelah terkumpul member dapat menebus hadiah di bulan selanjutnya. Seperti yang telah saya jelaskan di atas. Selain itu jika hadiah tidak di tebus di bulan selanjutnya maka hadiah akan hangus. Program ini menurut saya sangat menarik.¹⁵

Dapat disimpulkan bahwa Ibu Maidah adalah member Oriflame yang pernah mengikuti program promosi penebusan hadiah dengan menggunakan poin belanja. Beberapa hadiah yang pernah beliau tebus adalah panci set keramik seharga Rp. 500.000. Pisau set keramik seharga Rp. 300.000, Pemanggang Listrik seharga 679.000, Alat masak serba guna listrik, dan banyak lagi. Semuanya berhasil saya tebus dengan harga Rp 49.000. Untuk aturan yang berlaku beliau menambahkan bahwa untuk dapat melakukan penebusan hadiah setiap member harus mengumpulkan terlebih dahulu poin belanja sesuai ketentuan, bisa 200 BP, 300 BP, dan 600 BP, selanjutnya setelah terkumpul member dapat menebus hadiah di bulan selanjutnya. Selain itu jika hadiah tidak di tebus di bulan selanjutnya maka hadiah akan hangus.

¹⁴ Maidah, member Oriflame di Kota Langsa, wawancara pribadi, Langsa 09 Mei 2023.

¹⁵ *Ibid.*

Berdasarkan wawancara tersebut di atas maka dapat disimpulkan bahwa praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa, prosedurnya adalah member terlebih dahulu mengumpulkan poin belanja sesuai dengan ketentuan yang berlaku, misalnya 200, 300, atau 600 poin. Selanjutnya ketika poin belanja telah terkumpul member menebus hadiah pada bulan selanjutnya dengan terlebih dahulu berbelanja senilai Rp. 249.000. Selain ketika member telah mengumpulkan poin dan tidak melakukan penebusan hadiah pada bulan selanjutnya, maka itu hadiah tersebut akan hangus.

C. Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap Praktik Tebus Hadiah Dengan Menggunakan Pengumpulan Poin Belanja Pada Member Oriflame Kota Langsa

Setelah mengetahui praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa selanjutnya penulis akan mengkaji hasil tersebut dengan konsep hadiah dalam Islam. seperti yang telah dijelaskan bahwa prosedur tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa adalah, para member yang ingin ikut serta pada program tersebut. Diharuskan mengumpulkan poin sebesar ketentuan yang diberlakukan oleh pihak perusahaan selanjutnya setelah berhasil mengumpulkan poin belanja tersebut para member dapat melakukan penebusan hadiah pada bulan yang akan datang dengan terlebih dahulu melakukan belanja minimal Rp 249.000. Beberapa contoh program promosi tebus

hadiah dengan menggunakan poin belanja ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini.



Gambar di atas adalah program promosi penebusan hadiah dengan menggunakan poin belanja yang berlaku pada tanggal 1 – 31 Januari 2022, dengan hadiah tebusan pemanggang listrik seharga Rp 619.000 menjadi Rp. 49.000, dengan ketentuan member harus mengumpulkan poin belanja sebesar 300 poin.



Gambar di atas adalah program promosi penebusan hadiah dengan menggunakan poin belanja yang berlaku pada tanggal 1 November – 31 Desember

2021, dengan hadiah tebusan set panci keramik seharga Rp 498.000 menjadi Rp. 49.000, dengan ketentuan member harus mengumpulkan poin belanja sebesar 300 poin.



Gambar di atas adalah program promosi penebusan hadiah dengan menggunakan poin belanja yang berlaku pada tanggal 1– 31 Maret 2021, dengan hadiah tebusan Mesin Pembuat Kopi seharga Rp 319.000 menjadi Rp. 49.000, dengan ketentuan member harus mengumpulkan poin belanja sebesar 150 poin. Selanjutnya mengetahui boleh atau tidaknya program tebus hadiah ini akan terlebih dahulu dikaji berdasarkan rukun dan syarat hadiah, yaitu sebagai berikut.

Pertama, adanya *al-‘aqidan*, yaitu pihak pemberi hadiah (*al-muhdî*) dan pihak yang diberi hadiah (*al-muhdâ ilayh*). Pada program promosi penebusan hadiah ini sudah jelas bahwa pihak pemberi hadiah adalah perusahaan Oriflame dan yang menerima hadiah adalah seluruh member Oriflame yang dapat memenuhi persyaratan yang berlaku.

Kedua, adanya ijab dan qabul. Hanya saja, dalam hal ini tidak harus dalam bentuk redaksi (*shighat*) *lafzhiyah*. Hal itu karena pada masa Nabi saw., hadiah dikirimkan kepada beliau dan beliau menerimanya, juga Beliau mengirimkan hadiah tanpa redaksi *lafzhiyah*. Fakta seperti itu menjadi fakta umum pada masa itu dan setelahnya. Pada tahap ini pada program promosi penebusan hadiah dengan menggunakan poin belanja terjadinya ijab qabul tanpa adanya *lafzhiyah* dan diperbolehkan sesuai dengan penjelasan sebelumnya.

Akad hadiah merupakan *al-‘aqd al-munjiz*, yaitu *‘aqad* yang dilaksanakan langsung pada waktu selesainya akad. Akad tidak boleh berupa *al-‘aqd al-mu’alaq* (akad yang dikaitkan dengan suatu syarat) dan tidak boleh berupa *al-‘aqd al-mudhâf* (akad yang disandarkan pada waktu yang akan datang). Namun pada tahap ini akad yang digunakan saat pemberian hadiah pada program promosi penebusan hadiah dengan menggunakan poin belanja adalah *al-‘aqd al-mu’alaq* (akad yang dikaitkan dengan suatu syarat), dimana untuk dapat mengklaim hadiah tersebut member terlebih dahulu harus berbelanja di bulan selanjutnya seharga Rp. 249.000 ditambah dengan harga hadiah tebusan. Selain itu akad yang digunakan juga *al-‘aqd al-mudhâf* (akad yang disandarkan pada waktu yang akan datang), dimana member Oriflame yang telah berhasil mengumpulkan poin sebesar ketentuan yang berlaku tidak langsung bisa menebus hadiah pada bulan yang sama, tetapi harus menunggu bulan selanjutnya dan jika member tidak melakukan penebusan pada bulan selanjutnya maka hadiah tersebut akan hangus.

Ketiga, harta yang dihadiahkan (*al-muhdâ*). *Al-Muhdâ* (barang yang dihadiahkan) disyaratkan harus jelas (*ma’lûm*), harus milik *al-muhdî* (pemberi

hadiah), halal diperjualbelikan dan berada di tangan *al-muḥdî* atau bisa ia serah terimakan saat akad. Pada tahap ini sudah jelas hadiah pada program promosi penebusan hadiah dengan poin belanja jelas bentuknya, yaitu seperti set panci keramik, set pisau keramik, pemanggang elektrik, alat masak serba guna, jam tangan, pembuat kue, dan lainnya dan semua itu adalah milik perusahaan Oriflame. Selain itu barang-barang tersebut juga termasuk barang yang halal diperjual belikan, dan berada pada pihak Oriflame pada saat akan diserahkan terimakan kepada member yang mencapai kualifikasi.

Berdasarkan hal tersebut maka tinjauan fiqh muamalah terhadap praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa tidak diperbolehkan, hal ini dikarenakan akad yang digunakan saat pemberian hadiah pada program promosi penebusan hadiah dengan menggunakan poin belanja adalah *al-‘aqd al-mu’alaq* (akad yang dikaitkan dengan suatu syarat), dan juga *al-‘aqd al-mudhâf* (akad yang disandarkan pada waktu yang akan datang). Dimana untuk dapat mengklaim hadiah tersebut member terlebih dahulu harus berbelanja dibulan selanjutnya seharga Rp. 249.000 ditambah dengan harga hadiah tebusan. Selain itu member Oriflame yang telah berhasil mengumpulkan poin sebesar ketentuan yang berlaku tidak langsung bisa menebus hadiah pada bulan yang sama, tetapi harus menunggu bulan selanjutnya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian dan mendapatkan hasil yang diharapkan, beberapa kesimpulan yang dapat ditarik dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa, prosedurnya adalah member terlebih dahulu mengumpulkan poin belanja sesuai dengan ketentuan yang berlaku, misalnya 200, 300, atau 600 poin. Selanjutnya ketika poin belanja telah terkumpul member menebus hadiah pada bulan selanjutnya dengan terlebih dahulu berbelanja senilai Rp. 249.000. Selain ketika member telah mengumpulkan poin dan tidak melakukan penebusan hadiah pada bulan selanjutnya, maka itu hadiah tersebut akan hangus.
2. Berdasarkan hal tersebut maka tinjauan fiqh muamalah terhadap praktik tebus hadiah dengan menggunakan pengumpulan poin belanja pada member Oriflame Kota Langsa tidak diperbolehkan, hal ini dikarenakan akad yang digunakan saat pemberian hadiah pada program promosi penebusan hadiah dengan menggunakan poin belanja adalah *al-'aqd al-mu'alaq* (akad yang dikaitkan dengan suatu syarat), dan juga *al-'aqd al-mudhâf* (akad yang disandarkan pada waktu yang akan datang).

B. Saran

Setelah mengetahui kesimpulan dari penelitian ini, beberapa saran yang ingin penulis sampaikan kepada pihak terkait adalah sebagai berikut :

1. Hendaknya pihak Oriflame langsung memberikan hadiah tersebut pada saat member berhasil mengumpulkan poin belanja untuk penebusan hadiah.
2. Hendaknya pihak oriflame juga memberikan keringanan kepada member yang berhasil mengumpulkan poin belanja untuk penebusan hadiah namun tidak dapat melakukan pembelian seharga Rp 249.000 di bulan selanjutnya. Hal ini mengingat sebagian member mungkin tidak memperoleh orderan pada bulan selanjutnya saat akan melakukan penebusan hadiah.