



## Tinjauan Akuntansi Syariah Terhadap Profit Margin Pada Bisnis Multi Level Marketing (Studi Kasus Amway Dan Oriflame)

Alvia Sugmania Putri<sup>1</sup> Isro'iyatul Mubarakah<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Universitas Singaperbangsa Karawang

---

### Abstract

Received: 19 Juni 2023

Revised: 28 Juni 2023

Accepted: 04 Juli 2023

*This study aims to thoroughly examine the importance of sharia accounting as a consideration in the MLM business regarding the profit margin that can be obtained, so that it is hoped that users or those with an interest in this MLM business will be more selective and can run it according to Islamic sharia. This research uses a descriptive method with a quantitative approach. Meanwhile, the research results come from the calculation of indicators between variables in the form of numbers that will be presented in writing. The results showed that the multi-level marketing system in the Amway and Oriflame companies is in accordance with Islamic sharia because it does not contain elements of fraud (gharar), reasonable prices for goods and clear career levels. And from the results of the 2018-2020 research on Amway and Oriflame, it shows that there is an influence on profit margins during that time span. However, both Amway and Oriflame both experienced a decrease in net profit margins.*

**Keywords:** *multi level marketing, amway, oriflame, sharia accounting, profit margin, e-commerce.*

(\*) Corresponding Author: [1910631030004@students.unsika.ac.id](mailto:1910631030004@students.unsika.ac.id).

**How to Cite:** Putri A.S., & Mubarakah I. (2023). Tinjauan Akuntansi Syariah Terhadap Profit Margin Pada Bisnis Multi Level Marketing (Studi Kasus Amway Dan Oriflame). <https://doi.org/10.5281/zenodo.8143728>.

---

### PENDAHULUAN

Di Indonesia, dalam beberapa tahun terakhir sudah banyak perusahaan-perusahaan berbasis E-Commerce Multi Level Marketing (MLM). Menurut Asosiasi Penjualan Pemanfaatan Langsung Indonesia (APLI) pemanfaatan digitalisasi mendongkrak digitalisasi MLM Ekonomi Indonesia untuk terus mampu bersaing dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas kerja (Lestari, 2021). Akan tetapi, keabsahan dari penerapan strategi MLM tersebut masih menjadi kontroversi hingga saat ini.

Meskipun transaksi MLM sudah merambah di kalangan masyarakat. Namun sebagai seorang pebisnis muslim, wajib untuk mengetahui hukum transaksi tersebut sebelum ikut terjun ke itu. Bisnis dalam syariah islam pada dasarnya termasuk kategori muamalat yang hukumnya mubah / boleh berdasarkan Fiqh. Namun, seorang pedagang Muslim hendaknya mengetahui hukum-hukum dan syariah bentuk jual beli yang dilarang oleh agama.

Adapun profit margin yang ditetapkan oleh MLM merupakan kebijakan dari setiap perusahaan. Keuntungan terbesar biasanya berkisar 40% dari pendapatan perusahaan. Rasio profit margin biasanya digunakan oleh para kreditur dan investor dalam penentu kemampuan perusahaan untuk mengubah laba penjualan menjadi laba bersih.

Penelitian mengenai bisnis MLM sudah banyak dikaji oleh para peneliti sebelumnya, seperti yang dilakukan oleh Aini dan Susilowati (2022) mengkaji tentang tinjauan akuntansi syariah terhadap SIA pada e-commerce MLM, akan tetapi tidak mengkaji terkait sisi profit margin. Penelitian yang dilakukan oleh Sukmayanti (2020) tentang islam dan e-commerce, namun penelitian tersebut tidak mengkaji terkait profit margin dan MLM. Adapun penelitian Winarti (2020) tentang sistem MLM menurut perspektif Al-Zariah, namun tidak mengkaji terkait profit margin.

Oleh sebab itu, penelitian ini bertujuan untuk menelaah secara menyeluruh mengenai pentingnya akuntansi syariah sebagai pertimbangan dalam bisnis MLM mengenai profit margin yang dapat diperoleh. Sehingga diharapkan para pengguna atau yang berkepentingan dalam bisnis MLM ini agar lebih selektif dan dapat menjalankannya sesuai syariah islam untuk menciptakan kemaslahatan umat.

## I. KAJIAN LITERATUR

### A. Profit Margin

Profit Margin merupakan salah satu rasio keuangan paling sederhana yang harus diukur oleh suatu perusahaan, karena pertunjukan seberapa besar perusahaan bisa menghasilkan uang. Dari profit margin suatu perusahaan dapat memastikan bahwa aktivitas bisnisnya menguntungkan dan kompetitif.

Keuntungan margin dibagi menjadi beberapa jenis. Pada laporan laba rugi, perusahaan menghitung laba kerugian menjadi tiga tingkat. Awal dari laba kotor hingga laba bersih paling komprehensif. Dan banyak laba operasi diantara keduanya. Ketiga, ada margin keuntungan yang dihitung dengan cara keuntungan dibagi pendapatan, lalu dikalikan dengan 100.

Margin keuntungan terbagi menjadi 3 jenis, yaitu :

#### 1. Gross Profit Margin

Jenis margin ini merupakan cara paling dasar dan sederhana untuk menghitung profitabilitas, gross profit margin juga dapat diartikan sebagai pendapatan yang tersisa dari Perhitungan HPP ( harga pokok penjualan ) atau biaya variabel.

Harga pokok penjualan berhubungan langsung dengan produksi, misalnya ya dan bahan baku yang digunakan pada proses produksi. Sedangkan, biaya variabel yaitu biaya yang sifatnya fluktuatif dikeluarkan selama proses produksi dan disesuaikan dengan tingkat produksi atau keluaran.

- Rumus Laba Kotor

$$\text{Laba kotor} = \text{Pendapatan} - (\text{Bahan Langsung} + \text{Tenaga Kerja Langsung} + \text{Overhead Pabrik})$$

- Menentukan Penjualan Bersih

$$\text{Penjualan Bersih} = \text{Pendapatan} - \text{Biaya Tunjangan Penjualan, Retur dan Diskon}$$

- Rumus Margin Laba Kotor

$$\text{Margin Laba Kotor} = (\text{Laba Kotor} / \text{Penjualan Bersih}) \times 100\%$$

### 1. Margin Laba Operasi

Dibanding margin laba kotor, cara menghitung margin laba operasi sedikit lebih rumit karena memperhitungkan banyak biaya seperti biaya penjualan, biaya operasi, biaya biaya dan biaya overhead.

Dalam menghitung margin laba operasi terdapat 2 langkah, yaitu sebagai berikut :

- Rumus Harga Pokok Penjualan

$$\text{Harga Pokok Penjualan} = \text{Persediaan Awal} + \text{Pembelian} - \text{Persediaan Akhir}$$

- Rumus Margin Laba Operasi

$$\text{Margin Laba Operasi} = (\text{Laba Operasi} / \text{Pendapatan}) \times 100\%$$

### 2. Margin Laba Bersih

Margin laba bersih atau biasa disebut dengan margin laba bersih merupakan rasio profitabilitas yang paling kompleks dari jenis profit margin lainnya. Rasio ini bertujuan untuk pertunjukan sisa total pendapatan setelah semua aliran pendapatan dan pengeluaran sudah diperhitungkan. Berbeda dari 2 rasio sebelumnya, pada rasio ini diperhitungkan pula pendapatan investasi, pajak dan utang.

Oleh sebab itu, net profit margin memberikan gambaran yang cukup jelas dan akurat mengenai kemampuan perusahaan dalam mengubah pendapatan menjadi laba. Dalam menentukan margin laba bersih terdapat dua cara :

- Rumus Laba Bersih

$$\text{Laba Bersih} = \text{Pendapatan} - (\text{HPP} + \text{Biaya Adm} + \text{Amortisasi} + \text{Beban Bunga} + \text{Pajak} + \text{Beban Lainnya})$$

- Tentukan Margin Laba Bersih

$$\text{Margin Laba Bersih} = (\text{Laba Bersih} / \text{Pendapatan}) \times 100\%$$

## B. Sistem Kerja Bisnis MLM

Multi Level Marketing atau lebih sering disebut MLM, merupakan sistem pemasaran dengan konsep distribusi berjenjang dimana perusahaan memposisikan pelanggan sekaligus tenaga pemasaran. Dengan kata lain, MLM menggunakan sistem penjualan dengan memanfaatkan pelanggan sebagai penyalur langsung (mitra usaha) dan dapat memperoleh komisi dari garis kemitraannya.

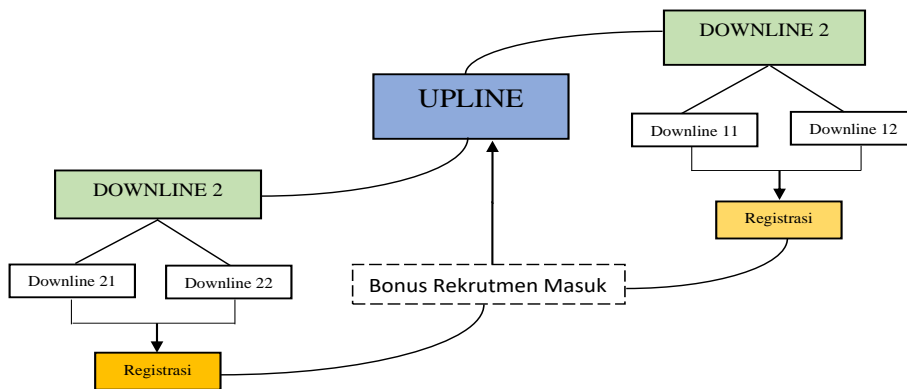
Selain itu, ciri-ciri khusus dari bisnis MLM diantaranya menggunakan banyak level atau tumpukan, merekrut anggota baru, adanya sistem pelatihan, penjualan produk, serta mendapat komisi di setiap bertingkat. Meniti karir yang dimulai dari tingkat paling bawah merupakan ciri khas lain dari MLM. Langkah demi langkah, sampai mitra usaha berhasil naik dan merebut peringkat paling atas.

Memangkas jarak antara konsumen dengan produsen merupakan konsep yang dijalankan oleh MLM. Nih untuk meminimalkan biaya distribusi hingga bisa ditekan ke titik yang paling rendah, bahkan biaya promosi pun dihilangkan.

Pada intinya, bisnis MLM lebih kepada mengenalkan strategi untuk menjual produk dengan lebih efisien ke dalam pasar.

Dikarenakan kekurangan gambaran mengenai sistematika MLM pada e-commerce, maka dibuat detail beberapa aktivitas terkait sistem kerja MLM seperti yang dapat dilihat di Gambar 1.

**Gambar 1. Langkah Perekrutan Anggota Bisnis MLM**



Sumber : data olahan

Pada Gambar 1, terlihat bahwa upline dan downline harus melakukan perekrutan yang cukup banyak agar mendapat bonus dari rekrutmen sekaligus menghasilkan laba dari penjualan produk. Pada langkah registrasi setiap anggota baru, maka otomatis posisi anggota baru tersebut berada di bawah rekruter yang mampu memberikan laporan tentang transaksi yang dilakukan rekruter baru secara terkomputerisasi dan tersistem. Sebenarnya penjualan MLM e-commerce tidak berbeda jauh seperti pada umumnya. Namun bedanya, terdapat bonus bagi rekruter yang aktif di setiap transaksi kasihan yang akan masuk.

**C. Pandangan Islam Terhadap Bisnis MLM**

Dalam kajian fikih kontemporer, ada dua aspek yang ada pada bisnis MLM. Pertama, mengenai produk barang maupun jasa yang dijual. Kedua, mengenai sistem penjualan tersebut.

Di negara Indonesia sendiri, bahkan sudah ada MLM yang terang-terangan menyatakan bahwa MLM tersebut sudah sesuai syariat dan telah mengantongi sertifikasi halal dari Dewan Syariah Nasional MUI. Meskipun sudah menggunakan prinsip syariah, MLM masih perlu akuntabilitas dari MUI. Untuk mengatur kesyariahan bisnis MLM, DSN MUI mengeluarkan fatwa atau

75/DSNMUI/VII/2009 tentang syarat bagi MLM yang diperbolehkan untuk beroperasi.

Yang dimaksud keuntungan ganda pada bisnis ini yaitu harus mampu disesuaikan dengan kinerja yang baik dan benar bagi pihak lain tanpa merugikan. Sebagaimana disebutkan dalam QS An-Nisa' (4:29) :

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kamu ”.

Sebetulnya bisnis MLM sah saja bila dijalankan sesuai dengan syariah islami. Namun, beberapa yang berpendapat bahwa MLM sama hal dengan money game (manipulatif dan tidak transparan).

Terdapat 3 alasan yang membuat bisnis MLM tidak diperbolehkan, yaitu adanya unsur penipuan (gharar), tidak sesuai prinsip akad transaksi, dan motivasi dari transaksinya bukan barang, melainkan bonus. Di sisi lain, MLM dikatakan haram dikarenakan produk dengan harga yang tidak sesuai dengan dia dan bukan merupakan barang milik pribadi . Juga tingkat karir yang ditentukan dari paket yang diambil dan sudah berapa tahan bergabung menjadi anggota.

Nabi shallallahu 'alaihi wa salam, “ barangsiapa yang menipu, maka ia tidak termasuk golongan kami. Orang yang melakukan makar dan pengelabuan, tempatnya di neraka.” (HR. Ibnu Hibban 2: 326). Hadits shahih ini menerangkan bahwa maraknya bisnis yang ditemui berkedok produk berkualitas tinggi, akan tetapi bukan itu sebenarnya yang diperjualbelikan.

Dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) MLM dikatakan haram bila sistem kinerja sama dengan permainan uang, tapi belum tentu halal juga bila tanpa permainan uang. Sehingga diperlukan sertifikasi dari pihak DSN-MUI agar bisnis MLM bisa dijalankan. Islam tidak memandang keras bisnis berjenis MLM. Karena agama Islam memiliki toleransi terhadap perkembangan zaman saat ini ini.

Ada beberapa bisnis MLM yang sudah sesuai dengan syariat, salah satunya Oriflame (PT Orindo Alam Ayu).

Kejelasan dari PT.Oriflame ini ditampilkan dengan kualitas produknya, lolos uji tes dan dibandrol dengan harga yang masuk akal, serta bertingkat karir yang jelas hasil dari pada kerja keras.

#### **D. Asal Mula Oriflame**

Oriflame didirikan pada tahun 1967 atau sudah berdiri kurang lebih dari 55 tahun, yang merupakan perusahaan kosmetik asal swedia. Perusahaan kecantikan internasional ini sudah beroperasi dan tersebar di 60 negara di dunia, salah satunya di Indonesia.

Total konsultan independen (member) oriflame sudah mencapai 3,6 juta di seluruh dunia. Dari total 3,6 juta konsultan, 350 ribu diantaranya merupakan anggota aktif di Indonesia. Oriflame masuk ke Indonesia sejak tahun 1986. Jika dihitung, maka sudah 36 tahun perusahaan ini berjalan bisnisnya.

Bisnis oriflame mempunyai sistem kerja yang cukup unik, yaitu menggunakan perpaduan antara sistem penjualan langsung (penjualan langsung) dan Multi Level Marketing (MLM).

Dengan sistem penjualan langsung, konsultan atau anggota cukup bermodalkan katalog saja, sehingga tidak perlu stok produk dirumah.

Selain itu dengan sistem penjualan langsung, member aktif dapat memperoleh keuntungan sekitar 23% dari harga yang tertera di katalog.

Agar lebih menguntungkan, disarankan setiap anggota untuk merekrut anggota baru lagi. Anggota oriflame mendapat keuntungan dari penjualan produk tanpa mengembangkan jaringan.

Misi dari perusahaan oriflame adalah untuk mewujudkan mimpi. Sedangkan visinya adalah menjadi perusahaan kecantikan dengan penjualan nomor 1. Produk dari oriflame diantaranya, perawatan kulit, produk kecantikan, make up, parfum, aksesoris dan keperluan keseharian lainnya.

Oriflame tidak menekan anggota untuk mengikuti sistem bisnisnya. Adapun yang menjadi motif seseorang untuk bergabung menjadi anggota terdiri dari 3 motif, yaitu seller, user dan leader.

Seller adalah member oriflame dengan tujuan mendapat keuntungan sebesar 23% dari setiap produk yang dijual kepada orang lain di luar pemakaian produk pribadi.

User yaitu member yang bertujuan iri pembelian produk sebesar 23% saja untuk pemakaian pribadi. Jadi, tipe pengguna tidak membidik hasil keuntungan dari berjualan. Berbeda dengan tipe user yang fokus pada *bonus point* dan hadiah produk gratis yang didapat dari keuntungan *Program Selamat Datang* atau *Kelas Bisnis*.

Pemimpin ialah anggota yang bertujuan menjadikan oriflame sebagai tempat meniti karir dan mendapat penghasilan yang lebih besar. Tipe pemimpin diharuskan untuk merekrut anggota dan pembinaanya agar mendapat omset lebih besar.

Strategi bisnis yang diterapkan Oriflame adalah sistem jaringan yang disebut SARPIO (Sales And Recruitment Process In Oriflame). Jurus Rekrutur adalah seorang pelatih sekaligus konsultan bisnis yang memperkenalkan SARPIO. Sistem terpadu ini dikembangkan oleh para leader di lebih dari 50 negara berdasarkan level dan sistem kerja Oriflame.

Selain itu, perusahaan Oriflame ikut memfasilitasi anggotanya dengan materi-materi yang menunjang hard skill dan soft skill mereka. Salah satunya dengan mengadakan training dan seminar yang disebut OOM (Oriflame Opportunity Meeting). OOM merupakan cara Oriflame memperkenalkan produknya kepada masyarakat dengan tekanan segi bisnis dan kecantikan. Pertemuan ini bisa dilakukan dimana saja baik dirumah, kantor, maupun café.

### **E. Asal Mula Amway**

Amway merupakan perusahaan MLM asal Amerika Serikat yang menduduki peringkat teratas. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1959 oleh Rich DeVos dan Jay Van Andel di Michigan. Selama lebih dari 60 tahun Amway terus bangun nilai dan prinsip awal yang telah ditetapkan oleh para perintisnya.

Sampai saat ini, sudah ada lebih dari 450 produk eksklusif didistribusikan melalui ABO.

Perusahaan ini bergerak di pemasaran pemasaran jaringan berjenjang. Produk yang ditawarkan oleh perusahaan ini adalah kosmetik, alat kebugaran dan masih banyak lagi. Produk pertama mereka adalah pembersih organik cair yang ramah lingkungan. Amway memiliki 17.000 pegawai serta lebih dari 900 orang ilmuwan, insinyur dan tenaga teknis profesional lainnya. Omset Amway kini telah mencapai 8,8 dolar AS.

Amway menggunakan metode pendekatan penjualan langsung dan strategis kepemilikan usaha bebas yang telah tersebar ke penjuru dunia salah satunya Indonesia. Amway di Indonesia telah memiliki hak distribusi produk yang dikuasai oleh PT Amindoway Jaya yang telah beroperasi sejak bulan Juli 1992.

Amway Indonesia menawarkan prospek yang menjanjikan bagi karyawannya

## **METODE PENELITIAN**

### **Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, dimana peneliti menjelaskan situasi yang akan terjadi diteliti menggunakan belajar kepustakaan untuk memperkuat analisis peneliti dalam pembuatan hasil kesimpulan. Sedangkan, hasil penelitiannya berasal dari perhitungan indikator antar variabel berupa angka-angka yang akan dipaparkan secara tertulis.

### **Jenis dan Sumber Data**

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini yaitu data sekunder. Data sekunder merupakan data yang diambil dari laporan keuangan perusahaan terkait yang berasal dari situs web resmi perusahaan dan studi sastra (yang berasal dari jurnal, thesis dan penelitian terdahulu).

### **Teknik Pengumpulan dan Analisa Data**

Teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data yaitu. Sedangkan Teknik Analisa data menggunakan perbandingan, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Mayoritas penduduk Indonesia adalah islam, maka sebagian besar segala sesuatunya diatur dengan syariah Islam termasuk dalam bisnis Multi Level Marketing atau MLM.

Setelah melakukan penelitian dari data yang diambil dari laporan keuangan masing-masing perusahaan pada Tahun 2018-2020. Adapun profit margin dari Amway maupun Oriflame akan dilampirkan, sebagai berikut :

**Tabel 1.**

**Data Perbandingan Profit Margin Amway dan Oriflame Tahun 2018-2019**

TAHUN	AMWAY	ORIFLAME
<b>2018</b>	<b>Satuan Rupiah</b>	<b>Satuan Rupiah</b>
Margin laba kotor	(000)	(000)
Laba Kotor		
Penjualan Bersih	842.690,02	14.348.356,10

Margin Laba Kotor	400.292,49	6.626.638.947,43
Margin Laba Operasi	30%	69,2%
HPP		
Margin Laba Operasi	2.568.088,27	6.512.977.488,62
Margin Laba Bersih	16,2%	11,3%
Laba Bersih		
Margin Laba Bersih	191.131,50	1.577.223,07
	0,56%	74%
<b>2019</b>	<b>Satuan Rupiah</b>	<b>Satuan Rupiah</b>
Margin laba kotor	<b>(000)</b>	<b>(000)</b>
Laba Kotor		
- Penjualan Bersih	855.311.71	2.112.278,51
Margin Laba Kotor	387.579,61	1.306.851,74
Margin Laba Operasi	- 31%	- 16,1%
HPP		
Margin Laba Operasi		
Margin Laba Bersih	722.440	8.590.173.611,48
Laba Bersih	16,0%	11,2%
- Margin Laba Bersih		
	179.558,40	306.220.125,75
	0,52%	28%
<b>2020</b>	<b>Satuan Rupiah</b>	<b>Satuan Rupiah</b>
Margin laba kotor	<b>(000)</b>	<b>(000)</b>
Laba Kotor		
Penjualan Bersih	793.386.284,37	12.851.168,44
Margin Laba Kotor	- 398.321.157,81	- 6.923.649,22
Margin Laba Operasi	19,91%	68,3%
HPP		
- Margin Laba Operasi	3.271.289.504,53	6.299.790.769,12
Margin Laba Bersih	57%	12,3%
Laba Bersih		
Margin Laba Bersih	164.478,30	520.213.367,47
	0,40%	27%

Berdasarkan Tabel 1. Laba kotor PT Amway sempat terjadi kenaikan 1% ditahun 2019 menjadi 31%, namun kembali mengalami penurunan di tahun 2020 menjadi 19,91%. Lalu margin laba operasinya turun berturut-turut pada tahun 2018 sampai 2019, namun meningkat drastis di tahun 2020 menjadi 57%. Begitupun dengan margin laba bersihnya, yang mengalami penurunan signifikan dari tahun 2018 hingga tahun 2020 menjadi 0,40%.

Sedangkan PT Oriflame mengalami penurunan laba kotor pada tahun 2019 sekitar 53,1%. Namun di tahun 2020 mengalami peningkatan menjadi 68,3%. Adapun, margin laba operasinya sempat mengalami penurunan di tahun 2019 namun kembali mengalami kenaikan menjadi 12,3% pada tahun 2020. Sedangkan, pada margin laba bersih mengalami penurunan berturut-turut dari tahun 2018-2020 menjadi 27%.

Dari hasil pengujian tersebut, dapat diambil kesimpulan baik PT Amway maupun Oriflame mengalami fluktuatif pada profit margin dari tahun 2018-2020. Dalam tinjauan akuntansi syariah hal-hal terkait transaksi sampai profit margin diatur dengan mengedepankan keseimbangan berbagai bidang terkait, sehingga membuat akuntansi syariah menjadi acuan dalam hal tersebut. Akuntansi syariah tidak membebani para pelakunya dalam melakukan transaksi dan memudahkan untuk menjalankannya sesuai syariat.

Penelitian ini menemukan bahwa tinjauan akuntansi syariah terhadap profit margin pada bisnis MLM sudah sesuai dengan syariat islam dilihat dari proporsional terkait perolehan dan penyaluran dana yang ada dalam perusahaan. Maka dari hasil penelitian ini, diharapkan bagi para pelaku usaha maupun pihak lain yang menggunakan strategi bisnis MLM agar dapat memperhatikan dengan cermat, tidak mudah tergiur dengan iming-iming yang dijanjikan atas nama MLM dan lebih bijak dalam menggunakannya. Terlebih jika menerapkan basis syariah demi menciptakan keuntungan bagi semua pihak bersangkutan dalam mencapai kesejahteraan yang adil.

## **KESIMPULAN**

Dari hasil penelitian dan deskripsi pembahasan di atas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Bisnis MLM tidak sama dengan *permainan uang*, islami secara jelas menerangkan bahwa selama tidak ada unsur *gharar* (penipuan), sesuai prinsip akad transaksi dan tidak merugikan pihak lain maka Bisnis MLM diperbolehkan.
2. Sistem Multi Level Marketing pada perusahaan Amway dan Oriflame sudah sesuai dengan syariat islam karena didalamnya tidak mengandung unsur penipuan (*gharar*), harga barang yang masuk akal serta bertingkat karir yang jelas.
3. Dalam hasil pembahasan pada bab sebelumnya, dari hasil tahun 2018-2020 penelitian pada Amway dan Oriflame menunjukkan adanya pengaruh terhadap profit margin selama rentang waktu tersebut.
4. Namun, baik Amway maupun Oriflame keduanya mengalami penurunan pada margin laba bersih

#### DAFTAR PUSTAKA

- Zaini Nur Aini, Lantip Susilowati. 2022. “*Tinjauan Akuntansi Syariah Dalam Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi Multi Level Marketing Pada E-Commerce di Indonesia.*” *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)* 1: 110-126. <https://ejournal.stiesyariahbangkalis.ac.id/index.php/jas>
- Sukmayanti, Aprilina. 2020. “*Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap pada E-Commerce Study Kasus Tokopedia.*” *Ar-Ribhu* No.2. <https://ojs.diniyah.ac.id/index.php/Ar-Ribhu>.
- Agus M, Abdul Haris R, Tira Nur F. 2016. “*Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam.*” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam.*
- Purnamasari, Yenni. 2014. “*Pengaruh Multi Level Marketing Terhadap Produktivitas Kerja dan Jiwa Kewirausahaan.*” *Jurnal Ilmiah. Jurusan Ilmu Ekonomi Universitas Brawijaya.*
- Batubara, Zakaria. 2019. “*Pengaruh Multi Level Marketing Terhadap Produktivitas Kerja dan Jiwa Kewirausahaan.*” *Jurnal Ilmiah. Jurusan Ilmu Ekonomi Universitas Brawijaya.*
- Latifah, Nur Aini. 2019. “*Pengaruh Multi Level Marketing Terhadap Produktivitas Kerja dan Jiwa Kewirausahaan.*” *Jurnal Ilmiah. Jurusan Ilmu Ekonomi Universitas Brawijaya.*
- Staterkit Oriflame. Oriflame Opportunity. Jakarta: PT. Orindo Alam Ayu  
\_\_\_\_\_ <http://www.iaei-pusat.org/article/ekonomi-syariah/multi-level-marketing-menurut-hukum-islam-?language=id>, diakses pada 20 November 2022  
\_\_\_\_\_ <https://investors.oriflame.com/en/annual-reports>, diakses pada 2 Desember 2022  
\_\_\_\_\_ <https://m.merdeka.com/amway/profil>, diakses pada 4 Desember 2022