



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil dan Sejarah Berdirinya Perusahaan K-Link

PT. K-Link International Sdn. Bhd adalah suatu perusahaan penjualan langsung yang berkantor pusat di Wisma K-Link Jalan Kuchai Maju 2 no:45, Off Jalan Kuchai Lama, 58200 Kuala Lumpur-Malaysia yang telah memulai usahanya pada tahun 2000 dengan modal awal 2 juta RM atau kurang lebih 6 miliar Rupiah. Perusahaan memulai usahanya secara sederhana dengan menawarkan beberapa produk kepada para konsumen. Walaupun demikian operasi K-Link International dapat berjalan dengan lancar serta memfokuskan untuk memberikan produk yang mempunyai standar kualitas yang baik dan dalam kenyataannya hal ini membawa keberkahan bagi perusahaan karena sejak hari pertama usaha yang

dilakukan K-Link International mendapat sambutan yang sangat baik dari para konsumennya.⁸⁹

Setelah meletakkan dirinya di pasar dunia penjualan langsung, K-Link International hanya tinggal menunggu waktu untuk mendapatkan pengakuan pada tingkat dunia internasional. Lambat tapi pasti akhirnya berbagai produk yang berkualitas mulai menambah rangkaian produk yang ditawarkan oleh K-Link International kepada para konsumennya. Distributor-distributor mulai berdatangan serta mendaftarkan diri untuk memasarkan dan menjalankan bisnis penjualan langsung K-Link International dan dalam beberapa bulan saja jumlah distributor K-Link International mencapai jumlah yang sangat fantastis. Pada bulan pertama total penjualan langsung K-Link International sebesar 700.000RM atau sekitar 2,1 Miliar Rupiah tetapi kini catatan jumlah penjualan bulannya mencapai lebih dari 10 juta RM atau sekitar lebih dari 30 Miliar Rupiah. Sejalan dengan perkembangan bisnis tersebut maka jumlah distributor yang mendaftarkan diri semakin bertambah banyak pula, demikian pula jumlah *Stockist* dan *Mobile Stockist* semakin lama juga semakin bertambah banyak untuk dapat mendukung perkembangan jaringan usaha yang sangat menakjubkan dari K-Link International keseluruh dunia.⁹⁰

K-Link International masuk ke pasar bisnis dunia melalui negara ASEAN yang kemudian dijadikan sebagai landasan untuk mengembangkan bisnisnya ke seluruh dunia. dan Saat ini K-Link International telah berhasil mengembangkan bisnisnya tidak hanya di Malaysia tetapi juga ke pasar bisnis dunia lainnya seperti

⁸⁹ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Perusahaan*, 3.

⁹⁰ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Perusahaan*, 5.

ke Indonesia, Singapore, Brunei, Thailand, Philippine, India, Taiwan, Hongkong, Amerika, Australia serta negara-negara lainnya. Di Indonesia sendiri dengan perkembangan usaha yang begitu spektakuler maka PT. K-Link Indonesia telah melakukan investasi dengan menempati gedung baru K-Link Indonesia yang terletak dikawasan elit Tebet, Jakarta Selatan efektif sejak tanggal 18 April 2007, tepatnya di Jl.Prof. DR. Saharjo no.161, Jakarta Selatan.

PT. K-Link Indonesia didirikan di saat-saat pada transisi antara era lama dan era baru. Selain membawa tradisi pengetahuan tentang kasih sayang dan perikemanusiaan dari abad terakhir yang telah berlalu, K-Link bertujuan untuk membantu para distributor/anggota untuk mengembangkan pengetahuan ekonomi dari kedua abad yang telah bergabung bersama dan menghasilkan jumlah keuntungan yang sangat menakjubkan. Inilah harapan dan prinsip kerja yang diterapkan oleh PT.K-Link Indonesia.⁹¹

Pertimbangan perusahaan dalam membina bisnis global adalah jelas. Perusahaan ini memberi arahan dan dukungan penuh kepada para usahawan untuk mengembangkan K-Link Indonesia ke pasar internasional. Selain memberikan kesadaran tentang arti kesehatan dan kecantikan, perusahaan juga berharap K-Link dapat memainkan peranan penting dalam bisnis penjualan langsung secara global untuk memenuhi wawasan menjadi perusahaan penjual langsung yang bertaraf internasional. K-Link perlu menanamkan semangat bermurah hati, keberanian, ketekunan dan perencanaan yang baik kepada setiap anggotanya.⁹²

⁹¹ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Perusahaan*, 5.

⁹² Dokumen K-Link, Buku Induk, *Perusahaan*, 6.

Perusahaan MLM PT K-Link Indonesia bergerak di bidang pemasaran barang atau produk yang dilakukan dengan sistem MLM yang sering juga disebut *network marketing* (pemasaran dengan sistem jaringan). Bentuk usaha ini dilakukan dengan mengajak seseorang yang berminat menjadi anggota jaringan pemasaran untuk melakukan kerjasama dibidang perdagangan (jual beli) dalam rangka memasarkan produk PT K-Link Indonesia.

Perusahaan ini juga telah banyak menerima penghargaan dan pengakuan dari dunia internasional. Ini membuktikan bahwa PT.K-LINK Indonesia adalah perusahaan yang berkomitmen dan tidak perlu diragukan lagi. Beberapa penghargaan yang telah diterima oleh PT.K-LINK Indonesia, antara lain:

1. 10 Influential System in Asia Pacific Regional Award
2. Best Global Network Company Award
3. Honesty Enterprise Award
4. Economic Conference⁹³

Untuk dapat mendukung perkembangan jaringan usaha dan supaya distributor atau konsumen mudah mendapatkan barang, maka banyak distributor/konsumen yang mendirikan *stockist* di berbagai daerah salah satunya adalah *stockiest* K-Link di daerah Kepanjen Malang yang didirikan oleh Ibu Elis Wulandari. Sehingga sekitar bulan Februari 2011 *stockist* Kepanjen resmi berdiri dan mulai beroperasi dengan wilayah kerja di Kepanjen, Kabupaten Malang. *Stockist* ini beralamat di Jalan Trunojoyo No.81 Kepanjen Malang. Buka dari hari senin sampai sabtu mulai jam 08.00 wib sampai 21.00 wib.

⁹³ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Mengapa Pilih K-Link?*, 2.

B. Visi dan Misi

K-Link mempunyai satu visi, satu misi dan satu sistem. Satu visi untuk menjadi yang terbaik di pentas dunia, satu misi yaitu melahirkan usahawan MLM yang berdisiplin, berilmu dan berdedikasi serta peduli kepada yang lain dan satu *support sistem* yang teratur, mudah diduplikasi serta menyatukan setiap usahawan K-Link walau di negara manapun mereka berada.

“Ada segitiga S jadi satu misi satu visi satu tujuan jadi semuanya itu berjalan sama trus tujuannya sama umpama kita memprospek orang caranya pun sama cuma cara membuka pola pikir itu yang berbeda tergantung yang kita hadapi siapa. K-Link itu satu sistem jadi walaupun sampean kemanapun itu sama perbedaannya multi level walaupun berbasis syari’ah sistemnya mungkin setelah dia mencapai satu peringkat sistemnya dia dirubah misalkan kaya saya gini ya sudah punya penghasilan gini gini saya bikin sistem caranya begini begini jadi kan sudah tidak syariah lagi dari situ cara kerjanya pun sudah berbeda.”⁹⁴

1. Visi

Mari kita melangkah bersama. Dengan kerjasama dan peluang global, kita akan meraih masa depan yang cerah dan menikmati gaya hidup sehat bersama K-LINK International.⁹⁵

2. Misi

Untuk mewujudkan jaringan usaha di tingkat internasional dalam memenuhi komitmen serta bertanggung jawab terhadap para pengguna, usahawan, karyawan, pemegang saham dan rekan usaha dalam menjalankan kewajiban dan tanggung jawab kepada masyarakat dan negara.⁹⁶

⁹⁴ Elis Wulandari, *wawancara* (Kepanjen, 18 Februari 2012).

⁹⁵ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Perusahaan*, 7.

⁹⁶ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Perusahaan*, 7.

PT.K-LINK Indonesia mempunyai wawasan, antara lain⁹⁷:

1. Terdaftar di bursa saham
2. Pabrik berstatus GMP
3. Bisnis bersifat Global
4. Menguasai sebagian besar pasar
5. Memiliki gedung sendiri
6. Melahirkan jutawan-jutawan "*Crown Ambassador*".

Falsafah K-LINK Indonesia akan diselaraskan berdasarkan budaya, bangsa, adat, agama, usia dan latar belakang pendidikan. K-LINK membangun budaya saling mengasihi di antara para usahawan dan pihak manajemen dengan menanamkan sifat keikhlasan, keyakinan dan kemauan. Perusahaan K-Link mempunyai falsafah⁹⁸, yaitu:

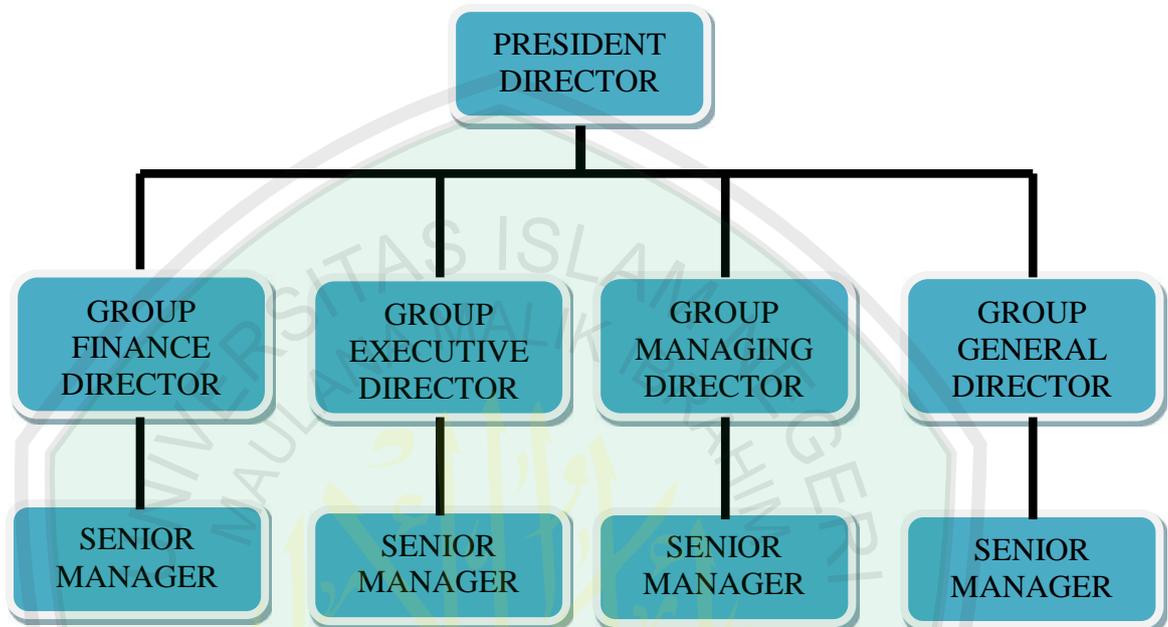
1. Memberikan sumbangsih kepada masyarakat dan negara
2. Mengutamakan para pengguna. Semua rencana dan kebijakan adalah demi kebaikan semua pihak
3. Mempererat hubungan di kalangan rekan usaha, pelanggan, usahawan adalah asas dalam menjalankan usaha jangka panjang
4. Kami yakin bahwa memasarkan produk yang berkualitas tinggi adalah faktor penggerak utama
5. Kesuksesan melalui semangat persatuan
6. Berilmu adalah asas dalam meraih kesuksesan
7. Strategi "*Win-win*" adalah tujuan operasi kita

⁹⁷ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Perusahaan*, 8.

⁹⁸ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Perusahaan*, 9.

C. Struktur Organisasi

Bagan 2
STRUKTUR ORGANISASI PT.K-LINK



Sumber: Dokumen K-Link, Perusahaan, *Board Director*.

“Jadi setiap perusahaan pasti kita ditanyakan siapa pemimpinnya ini benar-bener orangnya masih ada bukan cuman fotonya ini lo orangnya, biasanya dilainnya dipimpin oleh ini kadang memakai background orang Indonesia iya kan? Tapi disini benar-bener orangnya pun ya masih hidup orangnya pun juga berkiprah bukan dia semata-mata memperkerjakan orang Indonesia memang ini orang Malaysia tetapi dia disini ini yang di Indonesia dipegang oleh ini ya Dr. Darren Goh.”⁹⁹

D. Produk K-Link

Perusahaan PT K-Link Indonesia berkomitmen menyediakan produk-produk kesehatan. Dipilihnya kesehatan sebagai produk yang dipasarkan itu bukan karena kebetulan tapi karena kesehatan itulah produk yang paling dibutuhkan manusia di seluruh dunia, apalagi mereka yang hidupnya penuh

⁹⁹ Elis Wulandari, *wawancara* (Kepanjen, 18 Februari 2012).

dengan resiko kesehatan. Paradigma kesehatan yang dikembangkan oleh sistem ini adalah bahwa kesehatan itu nikmat dan harus dijaga.

PT K-Link Indonesia mempunyai bermacam-macam produk yang bermutu baik sebagai makanan dan minuman kesehatan, produk-produk UIE (*Universe Induce Energy*), produk perawatan kecantikan, produk perawatan kesehatan, maupun berbagai produk-produk handal lainnya. Berikut adalah beberapa contoh produk yang dipasarkan oleh PT K-Link Indonesia¹⁰⁰:

1. Makanan kesehatan

a. Ekstrak Gamat Emulsion

Ekstrak Gamat Emulsion merupakan suplemen yang lengkap dan unik bagi kesehatan tubuh manusia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ia berkhasiat merangsang pertumbuhan otot, tulang, saraf dan kulit, serta dapat meningkatkan sistem kekebalan tubuh. Produk ini juga berkhasiat menyembuhkan penyakit sinusitis, mengatasi rasa lelah dan meningkatkan kesuburan bagi pria dan wanita.

b. K-Omega Squa

K-Omega Squa Plus merupakan makanan tambahan yang diformulasikan dengan kandungan omega 3 yang lebih banyak, squalene, lechitin sebagai formula baru yang ditambahkan didalam K-Omega Squa Plus serta vitamin E.

K-Omega Squa merupakan suplemen yang sangat bermanfaat untuk membantu menjaga kesehatan jantung, kulit dan otak manusia. K-Omega Squa mengandung tiga unsur yang bekerja secara maksimal dan sinergis untuk menjaga kesehatan jantung, kulit, dan otak.

¹⁰⁰ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Rangkaian Produk*, 2.

c. Organik K-Biogreen

Organic K-Biogreen merupakan makanan organik khusus yang mengandung 58 jenis bahan yang unik seperti kacang, biji-bijian, sayur-sayuran, rumput laut dan bifido-bacteri serta enzim makanan.

Manfaat Organic K-Biogreen adalah meningkatkan sistim imunitas dan sistim endokrin, membersihkan system pencernaan dan menjaga organ dalam, menurunkan kadar kolesterol dan mencegah penyakit jantung, mencegah sel kanker dan mengaktifkan sel tubuh, meningkatkan metabolisme tubuh, mengurangi stress dan meningkatkan daya ingat, memberikan kelembaban bagi kulit dan mencegah alergi kulit, menurunkan berat badan, serta mengembalikan kecantikan secara alami.¹⁰¹

2. Minuman Kesehatan

a. UIE Liquid Chlorophyll

K-Liquid Chlorophyll adalah minuman kesehatan (*Herbal Drink*) yang bahan utamanya adalah sari klorofil dari daun Alfalfa (*Medicago sativa*), suatu herbal bernilai nutrisi tinggi.

b. K-Link Organic Spirulina

Spirulina adalah tumbuhan Mikro Ganggang yang telah hidup sejak 3,6 milyar tahun yang lalu. Spirulina merupakan sumber nutrisi alami yang paling lengkap dibandingkan dengan sumber nutrisi lain yang pernah ada.

¹⁰¹ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Rangkaian Produk*, 14.

c. K-Link Teh Rooibos SOD

K-Link Teh Rooibos SOD berfungsi untuk menguatkan tulang dan gigi, memperlancar metabolisme, meningkatkan oksigen dan memperlancar peredaran darah, meningkatkan kesuburan pria dan wanita (Beta Gamat Emulsion), menyegarkan sistem syaraf, serta meningkatkan kesehatan kulit.¹⁰²

3. Perawatan Kesehatan

a. K-Link Kino

K-LINK Kino adalah koyo yang berfungsi untuk menyerap racun dalam tubuh yang beredar bersama aliran darah. K-LINK Kino merupakan suatu inovasi yang mengagumkan dalam metode penyembuhan fisioterapi praktis, yang menggabungkan aneka ramuan berkhasiat dengan penerapan titik-titik akupuntur di bagian telapak kaki. K-LINK Kino dapat mengatasi berbagai gangguan kesehatan secara tuntas dan efektif tanpa efek samping.

b. Gamat Vitagel

Lotion yang berkhasiat untuk menjaga kelembaban dan menghalskan kulit, menyembuhkan penyakit, merawat luka ringan pada kulit, menyembuhkan penyakit kulit seperti kudis, radang, jerawat, maupun luka bakar.

c. K-Link Riddance

Manfaat-manfaat K-Link Riddance adalah sebagai pembersihan dan melancarkan aliran darah, membersihkan usus dan memperbaiki sifat peristaltik usus, meningkatkan daya detoksifikasi alami pada tubuh kita, menyeimbangkan fungsi organ, meningkatkan daya serap nutrisi, serta memperlambat proses penuaan.

¹⁰² Dokumen K-Link, Buku Induk, *Rangkaian Produk*, 4.

d. K-Sauda VCO

Manfaat K-Sauda VCO adalah meningkatkan daya tahan tubuh, berfungsi sebagai antivirus influenza, hepatitis, lupus dan herpes, antibakteri pneumonia, radang tenggorokan, gonorrhoe, antiparasit dan jamur penyebab cacangan, eksim, diare, melindungi tubuh dari serangan tumor dan kanker, membantu menyembuhkan prostat dan tiroid, serta menjaga kesehatan kulit dan rambut.¹⁰³

4. Perawatan Kecantikan

a. K-Beaucareline Bioxy Super Essence

K-BeauCareline seri perawatan kulit adalah formulasi khusus dari bahan alam untuk menjaga keindahan dan kesehatan kulit. Merupakan suatu pilihan yang tepat untuk kulit sehat, kencang dan kelihatan awet muda.

b. K-Beaucareline Form Cleanser

Diformulasikan khusus dari asam amino protein gandum, mengandung tinggi kadar gliserin dan xylitol untuk memberikan kelembaban pada kulit.¹⁰⁴

5. Perawatan Pribadi

a. K-Chlorophyll Care Transparant Soap

K-Chlorophyll Care Transparant Soap adalah produk sabun untuk perawatan kecantikan kulit wajah dan tubuh dengan formulasi yang sesuai untuk kulit orang Asia. Memberikan zat-zat gizi dan nutrisi yang sangat diperlukan kulit dan membantu memelihara kulit dengan mempertahankan kelembaban kulit serta membantu pertumbuhan sel-sel baru jika terjadi kerusakan sel kulit.

¹⁰³ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Rangkaian Produk*, 18.

¹⁰⁴ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Rangkaian Produk*, 29.

b. All White Blue Toothpaste Cool Mint

All White Blue Toothpaste Cool Mint merupakan produk pasta gigi yang diciptakan dengan teknologi tinggi abad 21 yang diformulasikan secara ilmiah untuk perlindungan terhadap kebersihan gigi.

c. K-Link Puyikang

Manfaat K-Link Puyikang diantaranya adalah mengatasi berbagai masalah keputihan, mengatasi masalah iritasi, mengurangi nyeri, mengurangi infeksi jamur pada vagina, serta mengatur siklus bulanan.

d. K-Sophie

K-Sophie pembalut dan pantyliner yang terbuat dari formula special, kombinasi antara bahan-bahan tradisional herbal dengan bioteknologi dan mengandung ion negatif mampu mengalami masalah-masalah wanita, dalam kesehariannya dan pada saat datang bulan tiba, seperti masalah saat menstruasi, peradangan pada vagina , gatal, bau tidak sehat dan lain-lain yang disebabkan oleh bakteri dan jamur, dapat meningkatkan kesehatan dan menciptakan kenyamanan.¹⁰⁵

E. Sistem Kerja K-Link

Seseorang yang ingin bergabung di PT K-Link Indonesia, maka ia harus mengisi formulir pendaftaran dan menyertakan fotokopi KTP serta membayar uang administrasi sebesar Rp.200.000. Selanjutnya ia akan mendapat fasilitas-fasilitas:

¹⁰⁵ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Rangkaian Produk*, 30.

1. Buku induk

Dalam buku induk dijelaskan tentang:

- a. Profil perusahaan
 - b. Bisnis penjualan langsung
 - c. Mengapa pilih K-link
 - d. Konsep kesehatan
 - e. Rangkaian produk
 - f. Rancangan Pemasaran K-Link Internasional
 - g. Langkah permulaan
 - h. Organizer pribadi
 - i. Kode Etik dan Peraturan
 - j. Panduan bisnis
2. *Product Catalog*

Buku setebal 16 halaman full color ini menjelaskan tentang sebagian produk yang dipasarkan

3. Buku Khusus tentang spirulina
4. Buku khusus tentang kino
5. Buku kerja yang membimbing *membernya* bagaimana menjalankan bisnis ini.
6. Empat buah kaset tentang profil perusahaan, sikap, konsep kesehatan, dan *sponsoring*.
7. Lima keping VCD tentang *Product Talk*
8. Dua keeping VCD tentang profil perusahaan dan lagu-lagu favorite K-link.

Dalam pandangan syari'ah pendaftaran member dengan paket-paket di atas sangat baik. Nilai sangat baik ini layak diberikan karena:

1. Nilai barang-barang yang ada di dalam paket itu sama bahkan lebih dari uang pendaftaran yang dibayarkan.
2. tidak ada sedikitpun dari biaya pendaftaran yang ia bayarkan kepada perusahaan ini yang dijadikan sebagai bonus rekrutmen bagi sponsornya. Artinya, seluruh biaya pendaftaran akan dikembalikan kepadanya dalam bentuk produk dan ilmu yang sangat bermanfaat.
3. keuntungan materi akan diterima oleh sponsornya bila paket ini dibaca dan didengarkan sehingga melahirkan perubahan cara berpikirnya terhadap hidup dan kesehatan.

“Otomatis kalo syari'ah harus ada ijab qabul kan? Nah contohnya ini jadi dari sinipun sudah otomatis kan? Syaratnya kan paling tidak awalnya mengisi formulir ini sesuai KTP la ini kan ada data pemohon trus ini ada saksi kan? Kalo dulu, sebelum mendapat sertifikat itu tidak ada saksi cuman pemohon sama data gitu aja jadi kan sudah bener-bener berubah, sebenarnya sudah lama mengajukan cuman kan melalui penelitian to, nah dari sini setelah bergabung nanti kan mendapatkan itu jadi dua ratus ribu itu bukan untuk kami perbedaannya itu jadi bener-bener dikembalikan produk sama bahan bekerja dan tata cara bekerja kalo nggak ya sudah terserah berarti kita tidak dirugikan sama sekali. Ini kan satu nama ya trus ada rekening bank kalo ada ya, tanggal lahir, trus disini maksudnya data pasangan ini ahli waris jadi disaat kita bekerja saat ini itu penghasilan yang kita kerjakan saat ini istilahnya buat alasnya mulai saat ini ujung-ujungnya nanti kita bekerja kan untuk orang-orang terdekat kita itu nanti larinya kemana kalo sebelum menikah biasanya ke orang tua terutama ibu, nah ini kan pemohon trus data sponsor atau upline ini yang mengenalkan kalo saksi kan otomatis dari sini atau mungkin nanti ada ya pegawainya yang waktu nanti di input datanya kalo ini kan aplikasi sementara. Nah jadi disini dijelaskan untuk aplikasi sementarapun ada saksi kalo dulu kan cuma ini tok sekarang sudah ada saksi jadi ada ijab qabulnya. Ini melalui tahap awal ya sudah keliatan dari sini sudah syari'ah gitu. Nah, sebenarnya 200 ribu itu kan ini mbak jadi kalo di multi level lainnya itu kan join itu sekedar membayar uang sama mungkin satu lembar aja untuk tata cara bekerja tapi kalo disini yang dinamakan syari'ah

bener-bener dikembalikan 100% bahkan lebih. Jadi sebenarnya ya sampean dari sini ya 200 dikembalikan ini kan kalo ini memang bukan syari'ah ya ini aja harganya ya berapa 140rb jadi 140rb kira-kira dengan uang 200 itu konsumen rugi atau tidak? Tidak kan? Jadi 140 dikembalikan ini klorofil. Nah kembali ke 200ribu pertama kita join ya umpama kita memang ditipu ataupun bukan syariah ini 140rb (klorofil) berarti uangnya yang 200 sudah dikurangi 140 kan? Seumpama ini (dua CD Company Profile) dibuat 5000-an berapa? 10rb kan? Berarti 150 ya, ini ada 4 kaset CD (Product Talk) berarti 20 ya berarti 170rb, ini tak bikin 5ribuan paling murah kan yang bajakan (4 kaset Foundation Pack) ini sudah 20rb, 170 tambah 20 berarti 190, buku ini tak bikin 5000 (Buku Kerja Foundation Pack) murah juga kan? berarti 195, berarti kurang 5000 ya, la ini kalo beli kalo diluaran mungkin 15 atau 10 tapi ini tak buat 5000 (Petunjuk Penggunaan Produk kesehatan K-Link) inipun di stockist harganya 5000 berarti pas 200rb kan, la ini ada marketing plan-nya ini umpama kita cetak berapa ya kan? berarti ini nanti kelebihanannya ini tak bikin 5000, trus ini masih banyak buku lainnya ya kan? Trus map ini kalo kita beli di gramedia 25 belum tentu boleh kan? Berarti benar-bener di K-Link itu pendaftaran 200rb 100% buat lebih dari 100% buat konsumen ini kalo dikalkulasi 380rb jadi tidak ada yang namanya perekrutan tidak ada yang namanya memperkejakan yang dibawah jadi benar-bener 200 dikembalikan 100% buat konsumen atau pendaftar awal. Nah dari sini tidak memaksa umpama sampean mau sini kan menawarkan kesehatan jasmani dan rohani dan ekonomi.”¹⁰⁶

F. Kode Etik MLM Syari'ah K-Link

Dalam rangka menciptakan iklim usaha yang sehat dan kondusif serta untuk menjaga hak-hak dan kepentingan para distributor dalam menjalankan bisnis *multi level marketing* K-Link dan sesuai dengan ketentuan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung, maka perusahaan perlu membuat suatu ketentuan kode etik yang wajib diikuti oleh seluruh distributor K-Link.

Dengan memahami dan mematuhi kode etik distributor maka diharapkan para distributor K-Link dapat menjadi seorang usahawan yang bertanggung jawab

¹⁰⁶ Elis Wulandari, *wawancara* (Kepanjen, 18 Februari 2012).

mempunyai etika yang baik serta disiplin yang tinggi sehingga akan meningkatkan citra K-Link dan para distributornya di mata masyarakat.¹⁰⁷

“Yang melanggar etika pun langsung dikenai sanksi, misalnya saya stockiest ya menyalahi etika langsung dicabut. Jadi K-Link itu bener-bener tidak memandang sodara apa pokoknya sudah melanggar etika makanya disini kalo yang menyadari ini bisnis masa depan nggak berani melanggar etika ini. Contohnya menjual klorofil dibawah standart umpama saya stockiest ka nada wilayahnya sendiri-sendiri umpama saya mengirim barang ke Blitar padahal di Blitar ada stockiest setiap kabupaten kan ada berarti saya kan mengambil hak-nya orang Blitar itu ada laporan langsung di cut.”¹⁰⁸

1. Ketentuan Umum

- a. Perusahaan adalah PT. K-Link Nusantara (PT. K-Link) yang bergerak dalam usaha perdagangan dengan system Multi Level Marketing (MLM).
- b. Distributor merupakan kegiatan usaha mandiri dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi perusahaan
- c. Distributor dapat berbentuk perseorangan atau badan usaha yang pengurusnya telah terdaftar sebagai anggota jaringan pemasaran MLM PT. K-Link dan telah mendapat nomor keanggotaan
- d. Peringkat adalah jenjang tingkatan distributor yang dapat dicapai berdasarkan criteria tertentu
- e. Barang adalah benda bergerak yang dapat diperjual-belikan yang dikeluarkan oleh PT. K-Link untuk dijual dan dipasarkan oleh distributor
- f. Keuntungan langsung adalah selisih antara harga distributor dengan harga konsumen yang menjadi hak distributor

¹⁰⁷ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Kode Etik dan Peraturan*, 3.

¹⁰⁸ Elis Wulandari, *wawancara* (Kepanjen, 18 Februari 2012).

- g. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada distributor berdasarkan perhitungan tertentu dari jumlah dan nilai penjualan distributor
- h. BV adalah *Business Value* atau nilai bisnis yang diberikan oleh perusahaan kepada setiap barang yang dipasarkan¹⁰⁹

2. Persyaratan Distributor dan Keanggotaan

a. Persyaratan Menjadi Distributor

- 1) Warga Negara Indonesia yang telah berusia 18 tahun atau lebih
- 2) Mempunyai seorang sponsor yang telah terdaftar menjadi anggota K-Link
- 3) Melampirkan fotokopi KTP
- 4) Membayar biaya pendaftaran
- 5) Bukan karyawan perusahaan K-Link

b. Ketentuan Keanggotaan

- 1) Setiap distributor hanya diperbolehkan mempunyai 1 (satu) nomor keanggotaan, dalam hal terdapat lebih dari satu nomor keanggotaan yang berlaku, maka perusahaan akan menghapus nomor keanggotaan yang terakhir.
- 2) Hak keanggotaan hanya milik distributor yang bersangkutan dan tidak bisa digunakan oleh orang lain kecuali suami/istri yang bersangkutan. Segala hal yang berkaitan dengan penyalahgunaan kartu keanggotaan menjadi tanggung jawab pemegang kartu.

¹⁰⁹ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Kode Etik dan Peraturan*, 3.

- 3) Seorang distributor yang telah memasuki usia 65 tahun ke atas atau tidak mampu lagi untuk melakukan aktifitas kedistributoran karena alasan kesehatan, dapat mengalihkan keanggotaannya kepada anggota keluarganya yang lain yang belum terdaftar sebagai distributor.
- 4) Keanggotaan sebagai distributor berlaku seumur hidup selama yang bersangkutan dapat memenuhi jumlah BV minimal yang ditentukan perusahaan dalam satu tahun.
- 5) Seorang distributor bertanggung jawab penuh terhadap segala keputusan bisnis yang diambilnya serta segala bentuk pengeluaran yang telah dilakukannya.
- 6) Distributor dapat mengembangkan jaringannya di wilayah negara lain atas persetujuan perusahaan dan yang bersangkutan harus mematuhi serta bertanggung jawab terhadap segala ketentuan yang berlaku di Negara tujuan termasuk pengurusan ijin-ijin dan lain sebagainya.
- 7) Distributor tidak dibenarkan menggunakan nama orang lain ataupun nama fiktif untuk pendaftaran keanggotaannya.

c. Pembatalan Pendaftaran

Seseorang yang telah mendaftarkan diri menjadi distributor dapat membatalkan pendaftarannya dalam waktu 10 (sepuluh) hari kerja sejak ia mendaftar dan mendapatkan kembali uang pendaftaran yang telah dibayarkannya dengan mengembalikan alat bantu penjualan (*starker kit*) beserta produk yang telah didapatkannya dalam keadaan utuh seperti semula.¹¹⁰

¹¹⁰ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Kode Etik dan Peraturan*, 4.

3. Hak dan Kewajiban Distributor Serta Hal-Hal yang Dilarang

a. Hak Distributor

Selama menjadi distributor seseorang berhak:

- 1) Mensponsori, memprospek calon anggota di seluruh Indonesia tanpa dibatasi jumlah dan wilayahnya
- 2) Membeli produk-produk K-Link dengan harga distributor
- 3) Mendapatkan keuntungan langsung dari penjualan
- 4) Memperoleh peringkat tertentu setelah memenuhi persyaratan yang ditentukan
- 5) Mendapatkan bonus sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam Rencana Pemasaran (*Marketing Plan*)
- 6) Mengikuti pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan
- 7) Menghadiri acara-acara yang diselenggarakan oleh K-Link
- 8) Mewariskan keanggotaannya kepada ahli waris yang ditunjuk atau ditetapkan

b. Kewajiban Distributor

Selama menjadi distributor seseorang wajib untuk:

- 1) Mematuhi ketentuan kode etik distributor dan perundang-undangan yang berlaku
- 2) Bersikap santun, jujur, professional dan bersungguh-sungguh dalam usahanya membangun bisnis jaringan K-Link

- 3) Menjaga dan meningkatkan reputasi dan nama baik perusahaan di mata masyarakat dan menghindari tindakan-tindakan atau sikap yang akan merusak citra K-Link serta distributor lainnya
 - 4) Memberikan informasi yang benar dan akurat tentang produk, hak dan kewajiban serta rencana pemasaran sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh perusahaan serta tidak berlebih-lebihan
 - 5) Menjaga hubungan yang baik dengan sesama distributor dan seluruh karyawan K-Link
 - 6) Melaporkan setiap ada pemindahan alamat atau domisilinya
- c. Hal-Hal yang Dilarang
- 1) Menyatakan diri sebagai karyawan atau bagian dari organisasi perusahaan
 - 2) Menjual produk-produk K-Link tidak sesuai dengan harga yang telah ditetapkan
 - 3) Menjual atau memasarkan produk-produk K-Link Internasional yang belum secara resmi diedarkan oleh K-Link Nusantara
 - 4) Menjual produk-produk K-Link yang telah kadaluarsa
 - 5) Memprospek, mempengaruhi, membujuk, menawarkan bantuan keuangan atau bantuan lainnya baik secara langsung maupun tidak langsung kepada orang yang telah menjadi distributor dengan maksud agar orang tersebut pindah ke dalam jaringannya atau jaringan yang lain

- 6) Menjadi anggota dan atau ikut secara aktif dalam kegiatan bisnis perusahaan MLM lain
- 7) Menyampaikan informasi yang berlebihan dan atau menyampaikan kepada pihak manapun bahwa produk-produk K-Link dapat berfungsi sebagai obat
- 8) Merubah, mengurangi, menambahkan sesuatu, memodifikasi, mengganti label dan atau kemasan, isi kemasan produk-produk K-Link yang diperjual-belikan baik sebagian atau seluruhnya
- 9) Melakukan peragaan atau memberikan jaminan diluar dari ketentuan yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan
- 10) Melakukan penipuan, penghinaan, penganiayaan atau tindakan lain yang tergolong dalam tindak pidana kepada sesama distributor atau karyawan perusahaan
- 11) Mengadakan materi-materi training, rekaman-rekaman, brosur-brosur, kaset-kaset, video-video, buku-buku, merekam kegiatan-kegiatan atau pertemuan-pertemuan yang diselenggarakan oleh perusahaan tanpa ijin dari perusahaan
- 12) Melakukan pembatasan wilayah kepada distributor lainnya serta mengklaim bahwa ia berhak atas suatu kawasan atau wilayah tertentu
- 13) Memberikan informasi yang meremehkan, menghina, menyesatkan atau membuat perbandingan yang buruk tentang produk, system dan layanan dari perusahaan lain yang sejenis (*competitor*)¹¹¹

¹¹¹ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Kode Etik dan Peraturan*, 6.

4. Peraturan Sponsor

- a. Seorang sponsor haruslah orang yang telah terdaftar sebagai distributor K-Link
- b. Sponsor harus memberikan petunjuk, arahan dan bimbingan yang benar kepada calon distributor serta memberikan pembinaan setelah menjadi distributor.
- c. Sponsor tidak dibolehkan memperebutkan calon distributor, jika ada dua orang atau lebih yang telah memprospek distributor, maka keputusan untuk memilih sponsor diberikan kepada calon distributor tersebut.
- d. Sponsor tidak dibolehkan memasang iklan untuk mencari distributor baru seolah-olah memberikan lowongan pekerjaan.
- e. Apabila seorang distributor menikah atau mempunyai istri/suami yang belum menjadi distributor dan kemudian mendaftar menjadi distributor maka sponsornya haruslah pasangan dari suami/istri tersebut serta harus berada dalam satu jaringan istri/suami yang lebih dahulu menjadi anggota.
- f. Dalam hal dua orang yang telah menjadi distributor menikah, maka mereka dapat memutuskan untuk tetap menjalankan jaringannya masing-masing atau bergabung dengan jaringan pasangannya dengan posisi sebagai distributor baru¹¹²

5. Pewarisan Keanggotaan

- a. Bila seorang distributor tidak dapat melanjutkan usahanya karena meninggal dunia, maka keanggotaannya dapat diwariskan kepada ahli

¹¹² Dokumen K-Link, Buku Induk, *Kode Etik dan Peraturan*, 6.

waris yang ditunjuk berdasarkan surat wasiat yang sah dibuat oleh distributor tersebut semasa hidupnya. Jika terjadi tuntutan dari pihak lain, perusahaan akan mentaati keputusan akhir dari pengadilan

- b. Bila si penerima warisan meninggal dunia, maka perusahaan akan mengalihkan keanggotaan distributor yang meninggal dunia tersebut kepada urutan penerima warisan terdekat sesuai yang berlaku di Indonesia
- c. Jika seorang penerima warisan masih berusia di bawah 17 tahun, maka akan ditunjuk seseorang menjadi walinya berdasarkan usulan keluarga terdekat sampai si penerima tersebut berusia 17 tahun
- d. Jika si penerima warisan telah menjadi distributor, maka ia wajib memilih salah satu keanggotaan dari kedua keanggotaan tersebut¹¹³

6. Sanksi-Sanksi

- a. Perusahaan mempunyai hak untuk memberikan sanksi-sanksi kepada distributor yang terbukti melanggar ketentuan Kode Etik Distributor berupa:
 - 1) Pemberian Surat Teguran
 - 2) Pembekuan keanggotaan sementara serta penundaan pemberian bonus, hak-hak dan atau keuntungan-keuntungan lainnya.
 - 3) Pencabutan keanggotaan.
- b. Distributor yang keberatan dengan pemberian sanksi dapat mengajukan surat keberatan atas pemberian sanksi tersebut dengan menyatakan alasan-

¹¹³ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Kode Etik dan Peraturan*, 8.

alasanya dalam waktu 14 (empat belas) hari sejak menerima surat pemberitahuan pemberian sanksi.

- c. Apabila dalam waktu 14 hari tersebut distributor tidak mengajukan surat keberatan, maka perusahaan akan menganggap bahwa yang bersangkutan telah menerima pemberian sanksi tersebut dan melepaskan hak jawabnya, dan dengan demikian maka sanksi dapat diberlakukan sejak tanggal surat pemberian sanksi di tanda tangani¹¹⁴

G. Support Sistem

Support sistem adalah sebuah sistem pendukung yang dikelola bersama antara para leader K-Link dan Perusahaan K-Link. *Support sistem* terdiri dari sistem pendidikan dan sistem penunjang.

1. Sistem Pendidikan K-System

Support System di K-link mendapat rangking dalam sepuluh besar di dunia. Ada sekitar seratus delapan puluh perusahaan yang terdaftar di SIUPL (Surat Izin Usaha Penjualan Langsung), dan ada sekitar enam puluh lima perusahaan yang terdaftar di APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). Dan dari enam puluh lima perusahaan tersebut, ada sepuluh perusahaan yang mempunyai *support system*. Namun yang mempunyai satu-satunya *support system* hanyalah K-Link yaitu K-System. Melalui K-System K-Link menciptakan sistem yang handal namun efektif dan efisien serta mudah diduplikasi oleh siapapun. Legitimasi K-System juga diakui dunia dengan mendapatkan penghargaan "The

¹¹⁴ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Kode Etik dan Peraturan*, 10.

Most Influential System in Asia Pasific Region Top 10 by 3rd Global system Leader Summit & 1st asia Pasific region Forum”.

K-system memberikan langkah-langkah yang sederhana namun tepat untuk diikuti, sehingga mencapai hasil yang maksimal. Seminar dan pelatihan-pelatihan berkualitas yang diorganisir oleh K-System dan K-link.¹¹⁵

2. Sistem Penunjang

Sistem penunjang diantaranya adalah buku dan kaset. K-Link menyediakan alat bantu berupa buku dan kaset untuk mempermudah para distributornya dalam memasarkan produk dan menjalankan bisnisnya.¹¹⁶

H. Marketing Plan K-Link

K-Link dalam memberikan bonus kepada distributornya membagi menjadi dua bagian yaitu *Plan A* dan *Plan B*, dimana bagi yang memperoleh *Plan B* maka otomatis juga memperoleh bonus *Plan A*. Bonus pada *Plan A* sebesar 74% yang diberikan kepada distributor sedangkan sisanya sebesar 26% yang diambil oleh perusahaan. Bonus pada *Plan B* sebesar 72% yang diberikan kepada distributor sedangkan perusahaan hanya mengambil sisanya yaitu sebesar 28% dari omset keseluruhan. Selain bonus *Plan A* dan *Plan B*, para distributor juga akan mendapatkan keuntungan langsung sebesar 20% dari selisih harga produk yang dijual.

Di K-Link dapat merintis karir, karena tinggi rendahnya karir anda di K-Link berpengaruh pada besar kecilnya bonus yang akan diterima. Untuk

¹¹⁵ Dokumen K-Link, *Buku Induk, Mengapa Pilih K-Link?*, 2.

¹¹⁶ Dokumen K-Link, *Buku Induk, Perusahaan*, 5.

mempercepat kenaikan karir dan bonus, cukup membuka 3 *Frontline* (3 Kaki), dan pada ke 3 *Frontline*/kaki anda juga dianjurkan untuk melakukan yang sama, ke 3 *frontline* ini yang akan dihitung omzet perbulannya untuk mendapatkan bonus anda 3 *frontline* ini merupakan grup anda yang harus anda *support* supaya sukses, karena dengan mereka sukses anda juga otomatis akan sukses.

"Peringkat umpama saya dengan sampean, sampean join dari saya tapi yang kerja mbaknya saya tidak dapat apa-apa tapi yang dapat mbaknya itu satu perbedaannya dengan multi level lain trus saya dengan sampean ibaratnya saya sebagai orang tua sampean sebagai anak, anak bisa jadi dokter anak bisa jadi tentara tapi yang namanya orang tua tetap orang tua kadang penghasilan dikasih tidak tergantung dari anaknya disini sama tetep siapa yang bekerja akan memperoleh hasil, yang kedua sampean dengan saya untuk peringkat atau penghasilan bisa melebihi saya, perusahaan boleh sama tapi kalo managemennya berantakan pasti akan misalnya saya mempunyai pabrik sepatu saya pabrik sepatu tetapi kalo managemennya saya berbeda banyak multi level yang berbasis syariah tapi managemennya berbeda contohnya Ahad Net itu sudah berbasis syariah atau oriflamme belum berbasis syari'ah karena dia menyuruh orang berjualan tetapi yang disini cuma duduk-duduk dapat uang disini tidak nah ini yang membedakan trus juga ada kaki imbang umpamanya sampean sudah bekerja keras tetapi disini nggak imbang trus sampean ini lo nggak dapet bonus adil nggak? Kalo di K-Link perbedaannya sampean bekerja satu saat untuk mencapai peringkat, peringkat disini ndak turun akumulasi nah jadi peringkat itu gini untuk mencapai manager itu kan 15000BV, BV sama poin lain lo ya kalo BV itu nilai suatu barang kalo poin nilai suatu uang jadi sampean belanja 3 juta dikasih poin 200 kalo sampean belanja semakin banyak 5 juta poin sampean semakin tinggi itu bedanya poin sama BV kalo BV itu adalah nilai suatu barang, contohnya ini (klorofil) kalo ini BV-nya 29 trus kan produknya macam-macam, jadi disini bukan siapa yang berbelanja banyak akan mendapatkan bonus tidak karena disini dinilai dengan BV bukan poin. Salah satu keuntungan join adalah mendapatakan keuntungan 20% bukan 50%, jadi mendapatkan keuntungan 20% harganya sudah dipatok dari situ sudah keliatan berbasis syariah mengambil keuntungan 20% mendapatkan BV bukan poin ya ini (klorofil) harganya 117rb kita jual 140rb berarti kita mendapatkan keuntungan 23rb plus BV 29. Kalo diitung-itung bukan tergantung dari harga kan? Nah dia tergantung dari nilai suatu barang, nah itu perbedaannya."¹¹⁷

¹¹⁷ Elis Wulandari, wawancara (Kepanjen, 18 Februari 2012).

Tabel 2

MarketingPlan	
Plan A 74%	Plan B 72%
1. Bonus Pengembangan 28%	1. Dynamic Fund 9%
2. Bonus Kepemimpinan 30%	2. Infinity 20%
3. Dana SRED 3%	3. Unilevel 28%
4. Dana Crown 1%	4. Global Bonus Sharing 15%
5. Dana Crown Ambassador 2%	
6. Dana Senior Crown Ambassador 1%	
7. Dana Royal Crown Ambassador 1%	
8. Dana Rumah/Mobil 3%	
9. Bonus Akhir Tahun 3%	
10. Insentif ke Luar Negeri 2%	

Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan Pemasaran K-Link

Catatan : 9 dari 10 Bonus Penghasilan di *Plan A* adalah penghasilan Global dimana yang dihitung adalah omset semua distributor K-Link di seluruh dunia.

Pembagian bonus diatas yaitu berdasarkan penjualan personal, contohnya untuk mendapatkan *Plan A* anda hanya perlu belanja atas nama anda sendiri senilai 100BV, sedangkan untuk memperoleh ke dua macam bonus yaitu *Plan A* dan *Plan B* anda hanya perlu belanja senilai 400BV , ilustrasinya sebagai berikut:

1. Apabila *Personal Sale*/Penjualan pribadi 399BV, maka seluruhnya akan masuk *Plan A*
2. Apabila *Personal Sale*/Penjualan Pribadi 400BV, maka 200BV masuk *Plan A*, dan 200BV masuk *Plan B*

3. Apabila *Personal Sale*/Penjualan Pribadi 1000BV, maka 800Bv masuk ke *Plan A*, dan 200BV Masuk *Plan B*

1. Keuntungan Langsung 20%¹¹⁸

Harga konsumen – Harga distributor = Keuntungan Langsung

$$\text{Rp } 120.000 - \text{Rp } 100.000 = \text{Rp } 20.000$$

$$\frac{\text{Rp } 20.000}{\text{Rp } 100.000} \times 100\% = 20\%$$

2. Plan A

a. Bonus Pembangunan 28%

Sistem akumulasi:¹¹⁹

- 1) 3% Member Akumulasi Belanja Pribadi dan Grup 100BV
- 2) 6% Senior Member Akumulasi belanja Pribadi dan Group 400BV
- 3) 9% Supervisor Akumulasi Belanja Pribadi dan Grup 2000BV
- 4) 12% Assisten Manager Akumulasi Belanja Pribadi dan Grup 8000BV
- 5) 15% Manager Akumulasi Belanja Pribadi dan Grup 15000BV
- 6) 17% Sapphire Manager Memiliki 1 Manager di salah satu *frontlinenya*
- 7) 19% Ruby Manager Memiliki 2 Manager di 2 kaki *frontlinenya* yang berbeda
- 8) 21% Emerald Manager Memiliki 3 Manager di 3 kaki *frontlinenya* yang berbeda
- 9) 23% Diamond Manager Memiliki 4 Emerald Manager di *frontlinenya* yang berbeda

¹¹⁸ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Kode Etik dan Peraturan*, 5.

¹¹⁹ Dokumen K-Link, Buku Induk, *Kode Etik dan Peraturan*, 5.

- 10) 25% Crown Manager Memiliki 8 Emerald Manager di *frontlinenya* yang berbeda
- 11) 28% Crown Ambassador Memiliki 12 Emerald Manager di *frontlinenya* yang berbeda
- 12) 28% Senior C. Ambassador Memiliki 14 Emerald Manager di *frontlinenya* yang berbeda
- 13) 28% Royal C. Ambassador Memiliki 17 Emerald Manager di *frontlinenya* yang berbeda

Ilustrasinya sebagai berikut:

Tabel 3

Group BV	Peringkat
100 BV = 3%	Member
400 BV = 6%	Senior Member
2.000 BV = 9 %	Supervisor
8.000 BV = 12%	Assistant Manager
15.000 BV = 15%	Manager

Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan Pemasaran K-Link

Catatan: Penjualan pribadi minimal 100 BV setiap bulan

Bagan 2





Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan Pemasaran.

Catatan: Untuk memperoleh bonus dari Sapphire Manager (SM) sampai RCA, penjualan pribadi minimal 200BV dan memenuhi syarat Personal + Group BV (PGBV) setiap bulannya sesuai dengan peringkatnya (Maksimum yang dihitung 4 Emerald dalam 1)

b. Bonus Kepemimpinan 30%¹²⁰

$$\frac{\text{Jumlah BV K-Link global} \times 30\%}{\text{Jumlah Poin Pemimpin yang Layak}} = \text{Nilai poin kepemimpinan}$$

(Bonus kepemimpinan Tetap)

Sumber: Dokumen K-link, Buku Induk, Rancangan Pemasaran K-Link

Tabel 4

	Bonus Kepemimpinan 30%							
	Dana S.R.E.D. 3%				1%	2%	1%	1%
Peringkat	SM	RM	EM	DM	CM	CA	SCA	RCA
Nilai Bisnis Grup Pribadi	2000	1600	1200	600	400	200	200	200
Nilai Bisnis Pribadi Bulanan	200	200	200	200	200	200	200	200
Jumlah Manager yang diperlukan untuk kenaikan peringkat	1	2	3	4EM	8EM	12EM	14EM	17EM

¹²⁰ Dokumen K-Link, Buku Induk, Kode Etik dan Peraturan, 6.

Bonus Grup pribadi	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
--------------------	----	----	----	----	----	----	----	----

Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan Pemasaran

Tabel 5

Level	1	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Bonus	2	4%	4%	4%	5%	5%	5%	5%	5%
Manager	3	3%	4%	4%	5%	5%	5%	5%	5%
	4		3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
	5			3%	3%	3%	3%	3%	3%
	6				2%	2%	2%	2%	2%
	7				1%	1%	2%	2%	2%
	8					1%	1%	1%	1%
	9						1%	1%	1%

Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan Pemasaran

Catatan:

1. Untuk layak dalam Bonus Kepemimpinan, usahawan harus memiliki Penjualan Pribadi minimal 200 BV setiap bulannya.
2. Nilai Bisnis Grup Pribadi (PGBV)= jumlah nilai pribadi dan grup anda yang belum mencapai peringkat Manager (3%-12%)

c. Dana S.R.E.D 3%

Sapphire Manager, Ruby Manager, Emerald Manager, Diamond Manager

Kualifikasi:

Tabel 6

Sapphire Manager	Manager Line 10.000 BV, PGBV 5000 BV
Ruby Manager	a. Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, PGBV 1600 BV atau b. Manager Line 10.
Emerald Manager	a. Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, PGBV 1200 BV atau b. Manager Line 10.000 BV, 5.000 BV, PGBV 5000 BV atau c. Manager Line 10.000 BV, 5.000 BV, 5.000 BV, PGBV 1200 BV

Diamond Manager	a. Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, 5.000 BV, PGBV 600 BV atau
	b. Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, PGBV 5000 BV atau
	c. Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, PGBV 600 BV (2/3 dari Dana SRED)

Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan Pemasaran.

d. Dana Crown 1%

Kualifikasi:

Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, 5.000 BV, PGBV 400 BV

atau

Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, PGBV 400 BV

(2/3 dari Dana Crown)

Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan pemasaran.

e. Dana Crown Ambassador 2%

Kualifikasi:

Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, 5.000 BV, PGBV 200 BV

atau

Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, PGBV 200 BV

(1/2 dari Dana Crown Ambassador)

Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan pemasaran.

f. Dana Senior Crown Ambassador 1%

Kualifikasi:

Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, 5.000 BV, 10.000 BV, 10.000 BV

Bagan 3



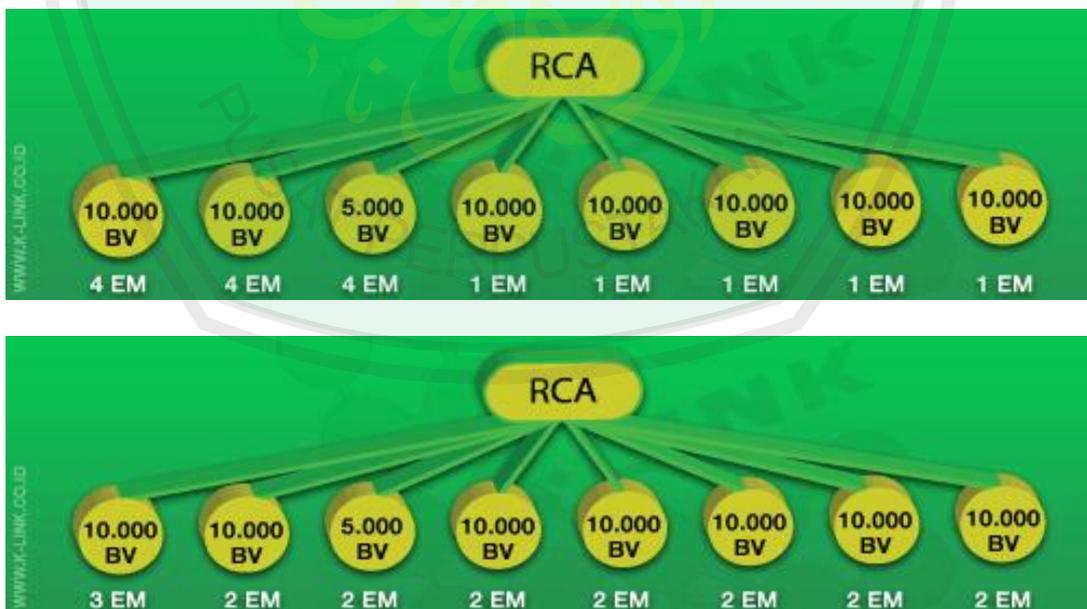
Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan Pemasaran.

g. Dana Royal Crown Ambassador 1%

Kualifikasi:

Manager Line 10.000BV, 10.000 BV, 5.000 BV, 10.000 BV, 10.000 BV,10.000 BV, 10.000 BV, 10.000 BV

Bagan 4



Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan Pemasaran.

h. Dana Mobil/Rumah 3%

Diamond Manager, Crown Manager, Crown Ambassador, Senior Crown Ambassador, Royal Crown Ambassador

Kualifikasi:

Tabel 7

Diamond Manager	Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, 5000 BV, PGBV 600 BV
Crown Manager	Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, 5000 BV, PGBV 400 BV
Crown Ambassador	Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, 5000 BV, PGBV 200 BV
Senior Crown Ambassador	Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, 5.000 BV, PGBV 200 BV
Royal Crown Ambassador	Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, 5.000 BV, PGBV 200 BV

Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan pemasaran

Bonus dibayar secara bulanan dengan maksimum sebanyak: RM 9.000,00 (Rp 20.700.000)

i. Bonus Tahunan 3%

Emerald Manager, Diamond Manager, Crown Manager, Crown Ambassador, Senior Crown Ambassador, Royal Crown Ambassador.

Kualifikasi:

Tabel 8

Emerald Manager	Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, 5000 BV, PGBV 1200 BV
Diamond Manager	Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, 5000 BV, PGBV 600 BV
Crown Manager	Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, 5000

	BV, PGBV 400 BV
Crown Ambassador	Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, 5000 BV, PGBV 200 BV
Senior Crown Ambassador	Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, 5.000 BV, PGBV 200 BV
Royal Crown Ambassador	Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, 5.000 BV, PGBV 200 BV

Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan pemasaran

- Pembayaran bulanan maksimum sebesar Rm. 9.000 (Rp. 20.700.000,-)
- Pembayaran tahunan maksimum sebesar Rm. 108.000 (Rp. 248.400.000,-)

j. Insentif Keluar Negeri 2%

Sapphire Manager, Ruby Manager, Emerald Manager, Diamond Manager, Crown Manager, Crown Ambassador, Senior Crown Ambassador, Royal Crown Ambassador .

Kualifikasi:

Tabel 9

Sapphire Manager	Manager Line 5.000 BV, PGBV 5.000 BV
Ruby Manager	Manager Line 5.000 BV, 5.000 BV, PGBV 1600 BV
Emerald Manager	Manager Line 5.000 BV, 5.000 BV, PGBV 1200 BV
Diamond Manager	Manager Line 5.000 BV, 5.000 BV, PGBV 600 BV
Crown Manager	Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, PGBV 400 BV
Crown Ambassador	Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, PGBV 200 BV
Senior Crown Ambassador	Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, PGBV 200 BV
Royal Crown Ambassador	Manager Line 10.000 BV, 10.000 BV, PGBV 200 BV

Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan Pemasaran

3. Plan B

Untuk menikmati Rancangan Pemasaran B, usahawan harus mempunyai penjualan pribadi sebanyak 400 BV atau lebih saat berada di dalam Rancangan Pemasaran A. dari jumlah > 400 BV tersebut, 200 BV akan dipindahkan secara otomatis ke dalam Rancangan Pemasaran B. Pembagian bonus dibagi menjadi empat (4) kategori seperti berikut¹²¹:

a. Dana Dinamis 9%

Kualifikasi : 9% dari total BV Plan B akan diberikan oleh 3 kaki kepada Manager
(3% - 15%)

Bagan 5



Memiliki 3 kaki dengan *personal sales* masing-masing 400 BV akan mendapat 1 *point*



Minimal memiliki 5 kaki dengan *personal sales* masing-masing 400 BV akan mendapat 2 *point*

Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan Pemasaran.

b. Bonus Infiniti 20%

Satu line dalam setiap level hanya berhak mendapatkan 1 kali bonus

¹²¹ Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan Pemasaran, 18.

Bagan 6



Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan Pemasaran.

c. Unilevel Bonus 28%

Kualifikasi :

Tabel 10

	1 X 200	2 X 200	3 X 200	4 X 200	5 X 200
Level 1	4%	4%	4%	4%	4%
Level 2	4%	4%	4%	4%	4%
Level 3	4%	4%	4%	4%	4%
Level 4	4%	4%	4%	4%	4%
Level 5	4%	4%	4%	4%	4%
Level 6		2%	2%	2%	2%
Level 7			2%	2%	2%
Level 8				2%	2%
Level 9					2%

Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan Pemasaran.

d. Pembagian Bonus Global 15%

Dibagi dalam 3 kondisi:

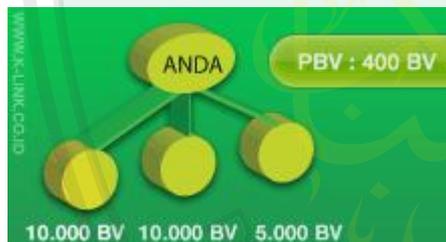
Bagan 7



A). 5% X Jumlah BV dari Plan B Total Group Sales (Plan A + Plan B) 100.000 BV, akan mendapat 5% dari jumlah BV dalam Plan B dengan syarat mereka minimal memiliki 3 kaki yang berlainan dengan nilai BV



B). 5% X Jumlah BV dari Plan B Total Group Sales (Plan A + Plan B) > 100.000 BV tetapi < 400.000 BV, akan mendapat 5% dari jumlah BV dalam Plan B dengan syarat mereka minimal memiliki 3 kaki yang berlainan dengan nilai BV



C). 5% X Jumlah BV dari Plan B Total Group Sales (Plan A + Plan B) > 400.000 BV, akan mendapat 5% dari jumlah BV dalam Plan B dengan syarat mereka minimal memiliki 3 kaki yang berlainan dengan nilai BV

Sumber: Dokumen K-Link, Buku Induk, Rancangan Pemasaran.

Keunikan Rancangan Pemasaran K-Link, antara lain¹²²:

1. Pembayaran sebanyak 74% dari nilai bonus (BV)
2. Kenaikan peringkat yang mudah
3. Bonus kepemimpinan dinikmati hingga 27 level (menggunakan sistem perpaduan)
4. Kuota yang rendah (pengurangan kuota berdasarkan peringkat)
5. Sistem akumulasi (tanpa batas waktu)

¹²² Dokumen K-Link, Buku Induk, *Kode Etik dan Peraturan*, 2.

6. Tidak ada penurunan peringkat
7. Pembagian keuntungan untuk semua level
8. tanpa ada tekanan
9. Sistem pembagian keuntungan global
10. Bisnis yang bisa diwariskan

I. Pandangan Hukum Ekonomi Islam terhadap bisnis Multi Level Marketing (MLM) di dalam PT. K-Link

Bisnis MLM bersifat halal sepanjang tidak bertentangan dengan syariat Islam. Pada dasarnya hukum dari MLM adalah *mubah* (boleh) asalkan tidak mengandung unsur-unsur sebagai berikut:

1. Riba;
2. *Gharar* atau ketidakjelasan;
3. *Dharar* atau merugikan/menzalimi pihak lain; dan
4. *Jahalah* atau tidak transparan.¹²³

Produk dan usaha MLM yang menjalankan prinsip syariah, memperoleh sertifikat halal dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Untuk MLM yang berdasarkan prinsip syariah ini, hingga sejauh ini memang diperlukan akuntabilitas dari MUI.

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

1. Aspek produk atau jasa yang dijual;

¹²³ Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, 184.

2. Sistem dari MLM itu sendiri.¹²⁴

Dari aspek produk yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang halal dan jelas, bukan produk-produk yang dilarang oleh agama. Syarat-syarat objek dalam MLM adalah pada prinsipnya selain objeknya harus barang halal, produk itu juga harus bermanfaat, dapat diserahkan-terimakan, dan mempunyai harga yang jelas.

Dari sudut sistem MLM itu sendiri, pada dasarnya MLM Syariah tidak jauh berbeda dengan MLM konvensional. Namun yang membedakan adalah bahwa bentuk usaha atau jasa yang dijalankan MLM berdasarkan syariat Islam. Dalam menjalankan usahanya, MLM syariah harus memenuhi hal-hal sebagai berikut.¹²⁵

1. Sistem distribusi pendapatan, haruslah dilakukan secara profesional dan seimbang. Dengan kata lain tidak terjadi eksploitasi antarsesama.
2. Apresiasi distributor, haruslah apresiasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, misalnya tidak melakukan pemaksaan, tidak berdusta, jujur, dan tidak merugikan pihak lain, serta berakhlak mulia.
3. Penetapan harga, walaupun keuntungan (komisi dan bonus) yang akan diberikan kepada para anggota berasal dari keuntungan penjualan barang, bukan berarti harga yang dipasarkan harus tinggi. Hendaknya semakin besar jumlah anggota dan distributor, maka tingkat harga makin menurun yang pada akhirnya kaum muslimin dapat merasakan system pemasaran tersebut.

¹²⁴ "Dewan Syariah dalam MLM," <http://www.e-syariah.com>, diakses tanggal 28 September 2011.

¹²⁵ Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, 174.

4. Jenis produk, yang ditawarkan haruslah produk yang benar-benar terjamin kehalalan dan kesuciannya sehingga kaum muslimin merasa aman untuk menggunakan /mengonsumsi produk yang dipasarkan.

PT K-Link telah mendapatkan sertifikat Lembaga Bisnis Syari'ah No: 002.06.01/DSN-MUI/V/2010 karena PT. K-Link telah memenuhi syarat sebagai Lembaga Bisnis MLM Syariah yang dalam kegiatan operasionalnya terikat dengan ketentuan-ketentuan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 75/DSN-MUI/III/2009 tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Struktur manajemennya memiliki Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) yang terdiri dari para ulama yang memahami masalah ekonomi.

“Dan ini pun dikantonya sini itu ada khusus untuk MUI, jadi benar-bener kegiatannya sehari-hari itu terus dipantau tidak saat itu aja setelah diresmikan sudah tidak, jadi MUI dikasih kantor disitu suruh mengingatkan seandainya adanya K-Link suatu saat ada salahnya namanya manusia nanti ada lalainya dia pasti benar-bener disuruh memantau setiap hari jadi K-Link pun berkorban mengasih kantor disitu khusus untuk MUI untuk setiap harinya operasionalnya gimana. Nah dari kriteria syarat MLM ternyata K-Link kan lolos semua jadi semua ini ada 12 fatwa dilihat dari sini ini ada semua.”¹²⁶

Ke dua belas fatwa tersebut adalah¹²⁷:

1. Adanya obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;

Dalam K-Link barang yang diperjual belikan nyata berupa makanan dan minuman kesehatan, produk-produk UIE (*Universe Induce Energy*), produk perawatan kecantikan, dan produk perawatan kesehatan.

¹²⁶ Elis Wulandari, *wawancara* (Kepanjen, 18 Februari 2012).

¹²⁷ Fatwa Dewan Syariah Nasional No : 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram;

Dalam K-Link barang yang diperdagangkan tidak haram dan setiap produk memiliki nomer registrasi dari BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan) dan tidak dipergunakan untuk sesuatu yang haram karena yang diperdagangkan merupakan makanan tambahan kesehatan yang dapat membantu meningkatkan kesehatan.

“Ini setiap produk ada badan POM-nya nah jadi setiap produk biasanya kalo diluaran sama yang di MUI-kan cuma 50 produk seandainya tapi setelah beredar cuma sempelnya aja kan? Masyarakat kalo yang ngerti baru tau kalo yang nggak ngerti dia nggak bakalan protes kan? Nah itu perbedaannya kalo di K-Link semua kemasan pasti ada badan POM-nya.”¹²⁸

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, *maksiat*;

Dalam K-Link bisnis yang dijalankan tidak menipu, tidak mengandung *riba*, tidak berbahaya, tidak menganiaya dan tidak ada unsur *maksiat*.

“Disini bonus berapapun itu dikasihkan dan reng-rengannya pun jelas, bonus lebihnya pun itu dimasukkan ke panti asuhan, K-Link mempunyai panti asuhan sendiri trus mempunyai pondok pesantren, masjid ada sendiri, jadi disini tidak semata-mata untuk materi. Disini tidak memaksa umpama sampean mau sini kan menawarkan kesehatan jasmani dan rohani dan ekonomi.”¹²⁹

¹²⁸ Elis Wulandari, *wawancara* (Kepanjen, 18 Februari 2012).

¹²⁹ Elis Wulandari, *wawancara* (Kepanjen, 18 Februari 2012).

4. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;

Di dalam K-Link tidak ada *excessive mark up* harga barang (harga barang di *mark up* sampai dua kali lipat), sehingga anggota terzalimi dengan harga yang amat mahal, tidak sepadan dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh.

“Produk bisa langsung dites masalah kualitas ada demonya sebenarnya ya jadi mengenai produk bener nyata-nyata tidak satu produk ini kualitasnya begini tapi nanti yang dijual berbeda tidak jadi sama kadangkannya banyak yang seperti itu yang didemokan aja bagus tapi yang dijual kita nggak tau kan? Itu perbedaannya. Salah satu keuntungan join adalah mendapatkan keuntungan 20% bukan 50%, jadi mendapatkan keuntungan 20% harganya sudah dipatok dari situ sudah keliatan berbasis syariah.”¹³⁰

5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS;

“Umpama saya dengan sampean, sampean join dari saya tapi yang kerja mbaknya saya tidak dapat apa-apa tapi yang dapat mbaknya itu satu perbedaannya dengan multi level lain trus saya dengan sampean ibaratnya saya sebagai orang tua sampean sebagai anak, anak bisa jadi dokter anak bisa jadi tentara tapi yang namanya orang tua tetap orang tua kadang penghasilan dikasih tidak tergantung dari anaknya disini sama tetep siapa yang bekerja akan memperoleh hasil, yang kedua sampean dengan saya untuk peringkat atau penghasilan bisa melebihi saya, perusahaan boleh sama tapi kalo managemennya berantakan pasti akan misalnya saya mempunyai pabrik sepatu saya pabrik sepatu tetapi kalo managemennya

¹³⁰ Elis Wulandari, wawancara (Kepanjen, 18 Februari 2012).

saya berbeda banyak multi level yang berbasis syariah tapi managemennya berbeda."¹³¹

6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;

*"Nah setiap pembelanjaan kan online, online itu yang bisa buka stockiest juga, nah ini ada kode pembelanjaannya nomer TTP itu harus ada itu bener-bener nggak bisa dibohongin jadi seumpama sampean belanja ini kok nggak dimasukkan begini begini keliatan nanti dari sini."*¹³²

7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa;
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra'* (daya tari luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan).

*"Kita juga punya panti asuhan lo di masyarakat lo di Jogja yang mendirikan itu Yusuf Mansur sama A. Habsi merekapun join di K-Link jadi istilahnya bukan hanya bisnis yang kita kejar tapi kita juga perlu syariahnya, kita perlu penghasilan, produk halal, jadi kita bukan piur di bisnis tapi kita juga peduli dengan yang lain dan sifatnya kita membantu."*¹³³

9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;

¹³¹ Elis Wulandari, *wawancara* (Kepanjen, 18 Februari 2012).

¹³² Elis Wulandari, *wawancara* (Kepanjen, 18 Februari 2012).

¹³³ Hendrika R. Prabowo, *wawancara* (Kepanjen, 21 Februari 2012).

“Minimal untuk mendapatkan penghasilan itu 100BV jadi 100BV biasanya kalo di uangkan umpama klorofil 2 berarti 234rb, omega 2 224rb itu sudah mendapatkan BV sudah mendapatkan gaji tetapi ternyata disini mendapatkan gaji la disini tidak bekerja ataupun tidak melaksanakan repeat order dia ya nggak gajian kalo dilainnya kan dia duduk-duduk dapat uang kalo disini tidak trus untuk peringkat pun akumulasi manager dia bisa posisinya manager tapi dia tidak bekerja ya status aja dia manager tapi uang dia ndak dapet yang dapet ya yang bekerja itu perbedaannya sama multi level lainnya tapi disaat dia berkembang dia akan mendapat gaji itu perbedaannya. Jadi disini tidak memanfaatkan yang dibawah.”¹³⁴

10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lainlain;

“Masalah gedung pertemuan jadi disini tidak memandang latar belakang semuanya berjalannyapun sama 200rb, prospeknyapun sama, semua berjalan sama tidak harus siapa yang punya uang banyak trus dia dapat mencapai suatu peringkat tertentu tidak jadi semua berjalannya sama.”¹³⁵

“Di K-Link ini saya bilang jujur dan transparan. Istilahnya kalo kita pengen bantu orang ya disini tempatnya. Nggak ada unsur manipulasi ataupun menipu jadi kita sifatnya murni membantu.”¹³⁶

11. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut;

“Di K-Link ini saya bilang enak saya punya banyak teman saya banyak silaturahmi saya bisa bantu banyak orang, jadi sodara banyak pahala banyak.”¹³⁷

¹³⁴ Elis Wulandari, wawancara (Kepanjen, 18 Februari 2012).

¹³⁵ Elis Wulandari, wawancara (Kepanjen, 18 Februari 2012).

¹³⁶ Hendrika R. Prabowo, wawancara (Kepanjen, 21 Februari 2012).

¹³⁷ Hendrika R. Prabowo, wawancara (Kepanjen, 21 Februari 2012).

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*. (kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/ pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan)

