

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP JUAL BELI PRODUK
PADA PT K-LINK CABANG PONOROGO**

SKRIPSI



Oleh :

M. SAIFU RIZAL

210215019

Pembimbing :

Dr. SAIFULLAH, M.Ag.
NIP. 196208121993031001

**JURUSAN HUKUM EKONOMI SYARIAH FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2019

ABSTRAK

Rizal, M Saifu. 2019. *Tinjauan Hukum Islam terhadap Jual Beli Produk pada PT.K-Link Cabang Ponorogo*. Skripsi. Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo, Pembimbing Dr. Saifullah, M.Ag.

Kata kunci: akad, Jual Beli.

Member adalah orang yang memasarkan produk PT. K-Link kepada konsumen. Dalam akad yang dilakukan antara member dengan perusahaan sebenarnya member sudah diberikan ketentuan harga jual suatu produk. Namun, banyak member yang menjual produk diatas harga yang sudah ditentukan perusahaan. Hal ini disebabkan karena adanya produk yang rusak dari PT. K-Link namun tidak bisa dikembalikan kepada perusahaan. Padahal dalam Hukum Islam dijelaskan mengenai syarat jual beli, di mana dalam syarat jual beli harus adanya kesesuaian *ījāb qabūl* dengan harga barang yang dijualbelikan. Selain itu dalam jual beli harus menerapkan *khiyār*, salah satunya adalah *khiyār ‘ayb*. *Khiyār ‘ayb* adalah hak yang dimiliki seorang pembeli untuk membatalkan atau tetap melangsungkan akad jual beli ketika dia menemukan cacat pada objek yang diperjualbelikan, yang mana pihak lain tidak memberitahukannya ketika akad.

Berangkat dari latar belakang di atas, penelitian ini dilakukan untuk mengetahui 1. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap akad penjualan produk PT. K-Link oleh *Member* di PT. K-Link Cabang Ponorogo? 2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap jaminan produk *buy back guarantee* pada PT. K-Link Cabang Ponorogo?

Adapun penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan yang menggunakan metode kualitatif, sedangkan teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan menggunakan metode deduktif yaitu pengamatan atas hal-hal yang bersifat umum kemudian menarik kesimpulan yang bersifat khusus. Analisis yang digunakan adalah analisis isi, yaitu menggambarkan secara jelas, luas dan mendalam secara sistematis dari seluruh objek mengenai analisis hukum Islam terhadap jual beli produk di PT K-Link Cabang Ponorogo.

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa akad jual beli yang dilakukan oleh *member* PT.K-Link tidak sesuai dengan hukum Islam. Karena dalam hal ini *member* menaikkan harga dengan sesuka hati dengan alasan menutupi kerugian. Sedangkan mengenai jaminan produk *buy back guarantee* juga tidak sesuai dengan Hukum Islam karena tidak menerapkan adanya *khiyār ‘ayb* di dalamnya, sehingga barang yang sudah terbukti cacat tetap tidak bisa dikembalikan.

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudara :

Nama : M Saifu Rizal
Nim : 210215019
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Judul : Tinjauan hukum Islam Terhadap Jual Beli
Produk Pada PT. K-Link Cabang Ponorogo.

Telah disepakati dan disetujui untuk diuji dalam ujian munaqosah.

Ponorogo, 11 April 2019

Mengetahui,
Ketua Jurusan
Hukum Ekonomi Syariah



Hj. ATIK ABIDAH, M.S.I.
NIP.197605082000032001

Menyetujui,
Pembimbing



Dr. SAIFULLAH, M.Ag
NIP.196208121993031001



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

PENGESAHAN

Skripsi atas nama saudara :

Nama : M Saifu Rizal
NIM : 210215019
Fakultas : Syariah
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Judul : Tinjauan Hukum Islam terhadap Jual Beli Produk
pada Pt K-Link Cabang Ponorogo.

Skripsi ini telah dipertahankan pada Sidang Munaqosah Fakultas Syariah Institut
Agama Islam Negeri Ponorogo pada:

Hari : Selasa
Tanggal : 14 Mei 2019

Dan telah diterima sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar
sarjana dalam Ilmu Syariah pada:

Hari : Kamis
Tanggal : 23 Mei 2019

Tim penguji :

1. Ketua Sidang : Dr. H. Abdul Mun'im, M.Ag.
2. Penguji 1 : Isnatin Ulfah, M.H.I.
3. Penguji 2 : Dr. Saifullah, M.Ag.

Ponorogo, 23 Mei 2019
Mengesahkan,
Dekan Fakultas Syariah


Dr. H. Moh. Munir, Lc., M.Ag.
NIP. 196807051999031001

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang Bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M. Saiful Rizal

NIM : 210215019

Fakultas : Syariah

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

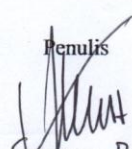
Judul Skripsi/Tesis : Timbangan hukum Islam terhadap
jual beli produk pada p1 e-link Cabang Ponorogo

Menyatakan bahwa naskah skripsi / tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 19 Mei 2019

Penulis


M. Saiful Rizal
210215019

PERNYATAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : M Saifu Rizal
NIM : 210215019
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Judul : Tinjauan Hukum Islam terhadap Jual Beli
Produk pada PT. K-Link Cabang Ponorogo.

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang saya tulis adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambil-alihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan dan pikiran saya sendiri.

Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan saya.

Ponorogo, 16 April 2019

Yang membuat pernyataan



M. Saifu Rizal
NIM. 210215019

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam sebagai agama yang telah memberikan pedoman kepada manusia yang dapat berhubungan dengan pencipta-Nya dan hubungan manusia dengan sesama. Dengan tujuan agar hidup manusia menjadi lebih seimbang antara kehidupan individu-sosial, spiritual-materialisme dan dunia-akhirat. Hubungan manusia dengan pencipta-Nya meliputi kewajiban untuk beribadah kepada Allah sedangkan hubungan manusia dengan sesama meliputi tolong-menolong, bermasyarakat yang baik dan melakukan kegiatan perekonomian. Dalam bidang ekonomi Islam terdapat beberapa aturan mengenai hukum berekonomi selain dalam Alquran dan Al-Sunnah dengan tujuan agar manusia berada di jalan yang lurus.¹

Dalam kehidupan manusia tidak lepas dari peraturan hukum. Patokan hukum yang mengatur hubungan antara hak dan kewajiban dalam hidup bermasyarakat disebut *mu'āmalah*. Tidak dapat dipungkiri bahwa manusia diciptakan oleh Allah di muka bumi untuk menjalankan kewajiban dan memenuhi kebutuhan hidupnya, baik itu masalah duniawi maupun ukhrowi. Dalam masalah duniawi manusia tidak dapat memenuhi kebutuhan tanpa adanya intraksi antara sesama manusia dan lingkungannya. Sebagai agama

¹ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta. Sinar Grafika, 2004), 3.

yang sempurna Islam mengatur agar terjadi keselarasan dan keteraturan antara manusia satu dengan manusia yang lain.

Ruang lingkup *fiqh mu'āmalah* yaitu ruang lingkup yang bersifat *adābīyah* adalah *ījāb* dan *qabūl*, saling meridhai, tidak ada keterpaksaan dari salah satu pihak, hak dan kewajiban, kejujuran pedagang, penipuan, pemalsuan, penimbunan dan segala sesuatu yang terdapat kaitannya dengan pendistribusian harta dalam hidup bermasyarakat.²

Jual beli merupakan akad yang umum digunakan oleh masyarakat, karena setiap pemenuhannya masyarakat tidak bisa melakukan sendiri, tapi membutuhkan dan berhubungan dengan orang lain. Jual beli adalah salah satu transaksi yang dibenarkan selama memenuhi syarat dan rukun selama lengkap, dan prinsip hukum Islam dalam jual beli adalah halal.³ Perdagangan atau jual beli menurut bahasa berarti penukaran sesuatu dengan sesuatu yang lainnya.⁴

Sedangkan para '*ulamā'* telah sepakat mengenai kebolehan akad jual beli. *Ijmā'* ini memberikan hikmah bahwa kebutuhan manusia berhubungan dengan sesuatu yang ada dalam kepemilikan orang lain, dan kepemilikan sesuatu itu tidak akan diberikan dengan begitu saja, namun harus ada kompensasi sebagai imbal baliknya, sehingga dengan disyariatkannya jual beli tersebut merupakan salah satu cara untuk merealisasikan keinginan dan

² Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Teras, 2011), 7.

³ *Ibid.*, 52.

⁴ Surwadi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), 128.

kebutuhan manusia, karena pada dasarnya, manusia tidak akan dapat hidup sendiri tanpa berhubungan dan bantuan orang lain.⁵

Tentu dalam setiap kegiatan *mu'āmalah* harus diawali dengan akad termasuk dalam transaksi jual beli. Akad menurut Hendi Suhendi adalah ikatan atas bagian-bagian *tasarruf* menurut syara' dengan cara serah terima. Dalam akad pada dasarnya dititikberatkan pada kesepakatan antara kedua belah pihak yang ditandai dengan *ījāb qabūl*. Dengan demikian, *ījāb qabūl* suatu perbuatan atau pernyataan untuk menunjukkan suatu keridhaan dalam berakat yang dilakukan oleh dua orang atau lebih, sehingga terhindar atau keluar dari suatu ikatan yang tidak berdasarkan syara'. Karena itu, dalam Islam tidak semua bentuk kesepakatan atau perjanjian dapat dikategorikan sebagai akad, terutama kesepakatan yang tidak berdasarkan pada kehidupan dan syariat Islam. Agama Islam memperbolehkan kita jual beli yang saling menguntungkan kedua belah pihak, tetapi melarang praktik jual beli yang tidak adil dan tidak memenuhi ketentuan syarat dan rukun Islam.⁶

Orang-orang yang terjun dalam dunia usaha berkewajiban mengetahui hal-hal yang mengakibatkan jual beli itu sah atau tidak. Ini dimaksudkan agar *mu'āmalah* berjalan sah dan tindakannya jauh dari kerusakan yang tidak dibenarkan. Tidak sedikit orang yang mengabaikan mempelajari *mu'āmalah*. Sehingga mereka tidak peduli kalau memakan barang yang haram dan yang

⁵ Qomarul Huda, *Fiqih Muamalah*, 54.

⁶ Afzalu Ar-Rohman, *Doktrin Ekonomi Islam IV*, (Jakarta: Intermasa, 1995), 86.

penting usaha meningkat serta keuntungan semakin banyak. Dalam kegiatan jual beli hendaknya kita memenuhi ketentuan-ketentuan yang berlaku menurut syariat Islam. Ketentuan tersebut adalah rukun dan syarat jual beli dalam Islam. Adapun rukun jual beli adalah adanya penjual, pembeli dan juga tidak kalah pentingnya yaitu *ījāb qabūl* (akad). Faktor akad merupakan faktor yang sangat penting karena para *fuqahā'* memandang sebagai salah satu rukun jual beli dimana transaksi tidak dipandang sah tanpa adanya akad.⁷

Pelaksanaan akad atau *ījāb qabūl* yang sah sepanjang prinsip-prinsip agama, telah diperselisihkan oleh para *fuqahā'* yang garis besarnya terbagi menjadi tiga pendapat: pertama, tidak sah akad itu dengan *shigat*, yaitu bentuk perikatan yang diucapkan oleh kedua belah pihak yang melakukan akad. Ketentuan ini berlaku dengan kegiatan jual beli sewa menyewa dan sebagainya. Prinsip ini dipegang oleh Syāfi'i dan suatu pendapat dalam *madhhab* Ahmad Hambali. Menurut mereka harus dengan *lafaz* karena asal kata akad adalah suka sama suka. Sedangkan suka sama suka yang terpendam dalam hati tidak akan dikukuhkan melaikan dengan *lafaz* atau *sighat*. Kedua, akad itu sah dilakukan dengan perbuatan bagi hal-hal yang biasanya dilakukan dengan perbuatan, prinsip ini merupakan pandangan dasar Abu Hānifah, juga pendapat Dalam Ahmad Hambāli dan *Imam* Syāfi'i. ketiga, setiap akad sah dilakukan dengan apa saja yang menunjukkan maksudnya. Dalam hubungan

⁷ Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah 2* ter. Kamaludin A Marzuki (Bandung: Al Ma'ruf, 1996), 46.

ini maka segala macam akad dan serah terima dilahirkan dari jiwa yang merelakan untuk menyerahkan barangnya masing-masing.

Perjanjian yang tidak sah dalam jual beli ada dua bentuk. Pertama, ada perjanjian yang kembali pada rusaknya akad, yaitu tidak memenuhi rukun dan syarat jual beli. Kedua, ada perjanjian yang merupakan syarat yang *bātil*, namun tidak sampai merusak akad karena tidak mencacati rukun ataupun syarat jual beli.

Perjanjian jual beli yang dilakukan oleh PT. K-Link Cabang Kota Ponorogo dalam memasarkan produknya yang ada, PT. K-Link Internasional merekrut orang untuk menjadi *member*. *Member* adalah status resmi seseorang yang telah menjadi distributor di perusahaan PT. K-Link Internasional. *Member* ini diberikan harga yang sudah ditetapkan oleh PT. K-Link Internasional yang mana harganya berbeda dengan harga konsumen pada umumnya. Biasanya harga *member* yang sudah diberikan oleh PT. K-Link Internasional itu lebih murah dari pada harga yang diberikan PT. K-Link Internasional kepada konsumen pada umumnya, karena *member* ini yang akan menjualkan dan memasarkan produk PT. K-Link Internasional kepada konsumen dan masyarakat. Harga jual produk yang dihasilkan oleh PT. K-Link Internasional sudah ditetapkan oleh perusahaannya, sehingga harga jual produk memiliki keseragaman yang sama di pasarannya. Untuk dapat menjual produk tersebut, maka *member* harus membeli terlebih dahulu produk K-Link

di perusahaan PT. K-Link. Namun apabila *member* telah membeli produk dan ditemui barang yang tidak sesuai perusahaan tidak menyediakan jaminan (*buy back guarantee*), sehingga untuk menutupi kerugiannya *member* menjual produk K-Link kepada konsumen dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan PT. K-Link Internasional.⁸

Berdasarkan prinsip-prinsip yang telah disebutkan di atas, maka setiap bisnis yang berlandaskan syariah maka harus patuh terhadap syariat, apabila melanggar maka tidak sesuai dengan hukum Islam. Berangkat dari uraian di atas penelitian ini akan membahas mengenai pelaksanaan *buy back guarantee* dan penjualan produk K-Link di PT. K-Link Internasional. Penelitian ini secara khusus ingin mengetahui bagaimana pelaksanaan *buy back guarantee* dan penjualan produk K-Link ditinjau dari hukum Islam. Maka, penulis mengambil penelitian dengan judul **“Tinjauan Hukum Islam terhadap Jual Beli Produk pada PT. K-Link Cabang Ponorogo.”**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap akad penjualan produk PT.K-Link oleh *member* PT. K-Link Cabang Ponorogo?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap jaminan produk *buy back guarantee* pada PT. K-Link Cabang Ponorogo?

⁸ Miftaql Jannah, *Hasil Wawancara*, Ponorogo, 7 Desember 2018.

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mendeskripsikan tinjauan hukum Islam terhadap akad penjualan produk PT. K-Link oleh *member* PT. K-Link Cabang Ponorogo.
2. Untuk mendeskripsikan tinjauan hukum Islam terhadap jaminan produk *buy back guarantee* pada PT. K-link Cabang Ponorogo.

D. Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan akan mampu memperoleh kegunaan sebagai berikut :

1. Kegunaan ilmiah
 - a. Secara teoretis penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pengetahuan di bidang ekonomi hukum syariah terkait jaminan produk *buy back guarantee* dan penjualan produk pada PT. K-Link.
 - b. Dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi kalangan akademisi maupun praktisi.
 - c. Dapat menambah wawasan pengetahuan dalam hukum Islam khususnya dalam jaminan produk dan akad penjualan.
2. Manfaat praktis
 - a. Penulis berharap agar hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai pengetahuan sejauh mana praktik hukum Islam yang dilakukan dalam jual beli produk tersebut.

- b. Dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas pemasaran produk pada PT. K-Link Internasional Cabang Ponorogo.

E. Kajian Pustaka

Penulis telah melakukan kajian terhadap karya tulis sebelumnya, dari hasil pengamatan penelitian tentang kajian-kajian sebelumnya, penelitian menemukan beberapa kajian diantaranya :

Skripsi Miftaql Jannah, (IAIN Ponoroggo, 2018) dengan judul “*Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income MLM (Multi Level Marketing) Syariah pada PT. K-Link Internasional*”. Skripsi ini membahas tentang tinjauan hukum Islam dalam memberi bonus (*passive income*) pada perusahaan pada PT. K-Link Internasional Cabang Madiun yang telah memenuhi syarat yakni adanya tranparansi antar *upline* dan *downline*. Fokus Skripsi ini adalah membahas mekanisme akad insentif *passive income* dalam bisnis MLM dan tentang pembagian insentif *passive income* bisnis MLM.⁹

Skripsi Ami Sholihati, yang berjudul “*Tinjaun Hukum Islam tentang Insentif Passive Income pada Multi Level Marketing Syariah di PT. K-Link Internasional*”, mempunyai kesimpulan bahwa insentif *passive income* didapatkan oleh *member* K-Link yang berperingkat atas seperti *Royal Crown Ambassador, Crown Ambassador, Emerald Manager, Sapphire Manager, Diamond Manager*, dan *Senior Crown Ambassador*. Peringkat- peringkat

⁹ Miftaql Jannah, “Tinjauan Hukum Islam Tentang Passive Income Multi Level Marketing (MLM) Syariah Pada PT K-Link Internasional,” *Skripsi* (Ponorogo: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2018), 1-3.

tersebut yang sudah mahir diduplikasikan *K-System* 3 sampai 5 lapis ke dalam sampai tiga kaki utama dan fokus kerja selama 1-3 tahun. Mereka mahir dan fasih dalam menjalankan SEGITIGA-S (Sikap, Servis, *Sponsoing*). Langkah inilah yang bermanfaat sampai dengan 80% dalam menduplikasikan *K-System* dengan benar dan menjalankan pembinaan kepada *dowline*-nya.¹⁰

Sunarno, skripsi yang membahas tentang, "*Tinjauan Hukum Islam terhadap Sistem Penetapan Harga pada MLM Syariah di PT Ahad Net Internasional*". Dari judul tersebut penulis menjelaskan pandangan hukum Islam tentang sistem penetapan harga pada MLM Syariah PT.AHAD-Net Internasional sesuai dengan keinginan mitra niaga dan tidak mahal, dengan kata lain harga tersebut adalah adil dengan tidak memberatkan konsumen dan pengambilan keuntungan yang wajar. Namun jenis produk detergen dinilai tidak adil karena harga produk tersebut dinilai mahal menurut mitra niaga. Secara keseluruhan, sistem sistem penetapan harga pada PT. AHAD-Net Internasional sudah ditemukan kebijakan yang bertentangan dengan hukum Islam.¹¹

Berdasarkan kajian pustaka di atas, penulis belum menemukan yang membahas secara spesifik serta dari segi aspek tema dan objek penelitian, penulis berbeda dalam pengambilan judul. Penulis menitikberatkan dalam

¹⁰ Ami Solihah, "*Tinjaun Hukum Islam tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah di PT. K-Link Internasional*," *Skripsi* (Semarang: Institut Agama Islam Negeri Walisongo, 2012), 1-3.

¹¹ Sunarno, "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pada MLM Syariah Di PT Ahad Net Internasional*," *Skripsi* (Surakarta: UMS, 2010), 66.

masalah *buy back guarantee* yakni dengan judul **”Tinjauan Hukum Islam terhadap Jual Beli Produk pada PT. K-Link Cabang Ponorogo”**

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah studi lapangan (*field research*) yaitu dengan cara mencari data secara langsung di lokasi penelitian dengan melihat objek yang akan diteliti. Di mana seorang peneliti akan melakukan eksplorasi secara mendalam terhadap program, proses, kejadian, aktivitas, terhadap satu atau lebih orang.¹²

Pada penelitian ini digunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif naturalis yaitu pelaksanaan penelitian ini dilakukan secara alamiah, apa adanya, dalam situasi normal dan tidak di manipulasi keadaan dan kondisinya, serta menekan deskripsi secara alami. Pengambilan data atau penjarangan fenomena yang dilakukan dari keadaan sewajarnya. Dengan sifat ini penelitian dituntut untuk terlibat langsung di lapangan.¹³

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: CV Alfabeta, 2013), 15.

¹³ Bei Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Hukum* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2009), 101.

2. Kehadiran Penelitian

Dalam penelitian ini, penelitian merupakan pengamatan partisipan atau pengamatan penuh. Selain itu dalam melakukan pengamatan penelitian dalam rangka observasi di lakukan secara terang-terangan.

3. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi yang dipilih untuk melakukan penelitian yaitu di Jalan Arif Rahman Hakim, Kertosari, Cokromenggalan Nomor 01, Babadan, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur. Alasan penulis memilih lokasi ini karena *stockiest* ini telah menjual semua produk dan menjadi pusat manajemen di Kota Ponorogo.

4. Data dan Sumber Data

a. Data

- 1) Data tentang tinjauan hukum Islam terhadap jaminan produk *buy back guarantee* pada PT. K-Link Internasional di Cabang Ponorogo.
- 2) Data tentang tinjauan hukum Islam terhadap penjualan produk K-Link oleh *member* di PT. K-Link Internasional di Cabang Ponorogo.

b. Sumber Data

Sumber data adalah subjek darimana data diperoleh, dalam penulisan skripsi ini ada dua sumber data yang di pakai oleh penulis:

- 1) Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data, yaitu hasil wawancara kepada *member* PT. K-Link untuk mendapatkan keterangan yang benar-benar terjadi.
- 2) Sumber data skunder adalah data yang diperoleh dari pihak lain, tidak langsung di peroleh oleh peneliti dari subjek penelitiannya. Data skunder biasanya data dokumentasi, buku, majalah, koran, *website* atau data laporan yang telah tersedia. Selanjutnya dirumuskan bentuk catatan lapangan pengamatan.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dengan cara:

- a. *Interview*, merupakan salah satu teknik untuk mengumpulkan data dari informasi. *Interview* (wawancara) adalah percakapan dengan maksud tertentu yang di lakukan oleh pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang mewawancarai memberi jawaban atas pertanyaan. Hal ini untuk menggali informasi mengenai *buy back guarantee* atau disebut dengan produk yang memiliki jaminan untuk dikembalikan terhadap akad produk yang dijalankan oleh PT. K-Link Internasional Cabang Ponorogo. Wawancara ini diajukan kepada *member* yang berperingkat atas seperti *Ruby Manager*, *Emerald Manager* hingga *Crown Ambassador*.

- b. Dokumentasi, merupakan cara pengumpulan data melalui peninggalan tertulis, seperti arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku tentang pendapat, teori, dalil, atau hukum-hukum, dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penelitian. Dalam hal ini buku yang ditelusuri seperti starterkit PT. K-Link International dengan permasalahan *buy back guarantee* serta hukum Islam tentang prinsip-prinsipnya.¹⁴
6. Teknik Pengelolaan Data
- a. *Editing*, pemeriksaan kembali semua data yang telah diperoleh terutama dari segi kelengkapan bacaan, kejelasan makna, kesesuaian, dan keselarasan antara yang satu dengan yang lain.
- b. *Organising*, yaitu menyusun data dan memuat sistematika paparan yang diperoleh dari kerangka yang sudah direncanakan sebelumnya.
- c. Penemuan hasil *riset*, yaitu melakukan analisis lanjutan terhadap hasil pengorganisasian riset dengan menggunakan kaidah-kaidah dan dalil-dalil yang sesuai, sehingga diperoleh suatu kesimpulan sebagai pemecah dari rumusan yang ada.¹⁵
7. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi, dengan cara

¹⁴ Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Jakarta: Renika Cipta, 1997), 158.

¹⁵ Sudarto, *Metodologi Penelitian Filsafat* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1995), 58

mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang mana akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.¹⁶

Dalam menganalisis data, penulis menggunakan metode deduktif, yaitu pembahasan yang diawali dengan mengemukakan dalil-dalil, teori-teori atau ketentuan yang bersifat umum dan selanjutnya dikemukakan kenyataan yang bersifat khusus. Dalam hal ini penulis mengemukakan terlebih dahulu tentang hukum Islam, kemudian menjelaskan tentang tinjauan hukum Islam terhadap *buy back guarantee* dan penjualan produk PT. K-Link Cabang Ponorogo.

8. Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbaharui dari konsep kesahihan dan keandalan serta derajat kepercayaan dan keabsahan data. Uji kesahihan data antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif.¹⁷ Data dicek agar data sesuai dengan tujuan penelitian.

¹⁶Joko Subagyo, *metodologi penelitian dalam teori dan praktik* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004), 63

¹⁷Sugiyono, *Metode*, 270.

9. Tahapan-Tahapan Penelitian

Tahap penelitian merupakan suatu proses yang harus ditempuh seorang peneliti dalam melaksanakan suatu penelitian, tahap penelitian ada beberapa tahapan ditambah dengan tahapan terakhir penelitian yaitu tahap penulisan laporan hasil penelitian. Tahapan tersebut meliputi:

- a. Tahap pra-lapangan, yang meliputi: menyusun rancangan penelitian, memilih lapangan penelitian, mengurus perizinan, menjajaki dan menilai keadaan lapangan, memilih dan memanfaatkan informan, menyiapkan perlengkapan penelitian dan yang menyangkut persoalan etika penelitian.
- b. Tahap pekerjaan lapangan, yang meliputi: memahami latar penelitian dan persiapan diri, memasuki lapangan dan berperan serta sambil mengumpulkan data.
- c. Tahap analisa data, yang meliputi: analisis dalam dan setelah pengumpulan data.

G. Sistematika Pembahasan

Bab pertama merupakan pendahuluan yang merupakan latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, definisi istilah, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua berisi mengenai landasan teori yang digunakan untuk menganalisis permasalahan yang diangkat dalam skripsi ini yaitu

menguraikan tentang Hukum Islam diantaranya adalah pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, rukun jual beli, syarat jual beli, macam-macam jual beli, pengertian *khiyār*, macam-macam *khiyār*, hikmah disyariatkannya *khiyār*.

Bab ketiga penulis akan menguraikan tentang gambaran umum PT.K-Link Internasional yang meliputi sejarah berdirinya, visi dan misi, prinsip dan falsafah serta jaminan pengembalian produk *buy back guarantee* pada PT. K-Link Internasional, yang akan diuraikan tentang data akad penjualan produk dan jaminan pengembalian produk *buy back guarantee*.

Bab keempat merupakan analisis yang mana penulis akan menjelaskan analisis hukum Islam terhadap jaminan produk *buy back guarantee* pada PT. K-Link Cabang Ponorogo dan untuk menguraikan analisis hukum Islam terhadap penjualan produk K-Link oleh *member* di PT. K-Link Cabang Ponorogo.

Bab kelima merupakan penutup yang berisi atas kesimpulan peristiwa sebagai jawaban dari rumusan masalah dan saran.

BAB II

KONSEP JUAL BELI DAN *KHIYAR*

A. Jual Beli

1) Pengertian Jual Beli

Secara etimologis, *bāy'* berarti tukar-menukar sesuatu. Sedangkan secara termologis, *bāy'* berarti transaksi tukar menukar materi yang memberikan konsekuensi kepemilikan barang atau jasa secara permanen. Istilah jual beli, pada hakikatnya hanya berlaku pada komoditi berupa barang, bukan jasa. Sebab jual beli hanya berlaku pada materi, sementara jasa pada hakikatnya bukan termasuk jual beli.¹

Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar-menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.² Dari definisi yang telah diungkapkan di atas, dapat disimpulkan bahwa jual beli merupakan sebuah proses petukaran barang yang bernilai antara pembeli dan penjual atas dasar suka sama suka dan tidak bertentangan dengan syariat Islam.

Adapun jual beli menurut istilah, para 'ulamā' berbeda pendapat dalam mendefinisikan jual beli antara lain:

- a. Menurut 'ulamā' Hanafiah jual beli adalah pertukaran harta dengan harta berdasarkan cara khusus (yang diperbolehkan).

¹ Tim Laskar Pelangi, *Metodologi Fiqih Muamalah* (Kediri: Lirboyo Press, 2013), 3.

² Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam," *Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 3 (2015), 241.

- b. Menurut Imam Nawāwi dalam kitab *al-Majmū* jual beli adalah pertukaran harta dengan harta dengan maksud untuk kepemilikan.
- c. Menurut Ibn Qudhāmah dalam kitab *al-Mughnī* jual beli adalah pertukaran harta dengan harta, untuk saling menjadikan miliknya.³

Jual beli menurut ‘ulamā‘ malikiyah ada yang bersifat umum dan ada jual beli yang bersifat khusus. Jual beli bersifat umum adalah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Perikatan adalah akad yang mengikat kedua belah pihak. Tukar-menukar yaitu salah satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukar oleh pihak lain. Dan sesuatu yang bukan manfaat ialah bahwa benda yang ditukar ialah *dhāt* (bentuk), ia berfungsi sebagai sebagai objek penjualan, jadi bukan manfaat atau hasilnya. Jual beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula yang mempunyai daya tarik. Penukaran bukan emas dan bukan pula perak, tidak merupakan uang utang bayk barang itu ada di hadapan pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.⁴

2) Dasar Hukum Jual Beli

a. Alquran

Dasar hukum jual beli adalah Alquran dan al-Hadith, sebagaimana disebutkan dalam Surat al-Baqarah ayat 275:

³ Rachmad Syafe’I, *Fiqih Muamalah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), 73-74.

⁴ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: Rajawali Press, 2010), 68.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥

Artinya : Orang- orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila keadaan mereka yang demikian itu, adalah di sebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah samapai kepadanya larangan tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambil dahulu (sebelum dating larangan) dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka , mereka kekal di dalamnya (Q.S.Al.Baqarah: 275)⁵

Berdasarkan ayat tersebut dapat diambil pemahaman bahwa Allah telah menghalalkan jual-beli kepada hamba-hamba-Nya dengan baik dan melarang praktek jual beli yang mengandung riba.

b. *Hadith Nabi*

Dalam hadith Rasulullah SAW ditanya oleh salah satu sahabatnya berkaitan dengan pekerjaan yang baik maka ketika itu jawaban beliau adalah jual beli.

Artinya : "Dari Rifa'ah bin rafi' ra. Ia berkata, bahwasanya Rasulullah SAW pernah ditanya: usaha apakah yang paling halal itu (ya Rasulullah)? maka beliau menjawab, "yaitu pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli itu baik." (HR. Imam Bazar. Imam Hakim menyahihkannya dari Rifa'ah Ibn Rafi')

⁵ Depag RI, *Al- Qur'an dan Terjemah*, (Surabaya: Halim Publishing dan Distributing, 2013),

Maka berdasarkan uraian hadits tersebut bahwa hukumnya jual *jaiz* atau boleh.⁶

c. *Ijmā'*

'Ulamā' telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian bantuan atau milik barang orang lain yang dibutuhkannya itu harus diganti dengan barang lainnya yang sejenis.⁷

3. Rukun Jual Beli

Menurut jumhur 'ulamā' rukun jual beli itu ada empat, antara lain:

- a. *Bay'* (penjual)
- b. *Mushytari'* (pembeli)
- c. *Shighat* (ijab dan qabul)
- d. *Ma'qud 'alayh* (benda atau barang)

4. Syarat Jual Beli

Jual beli merupakan suatu akad, dan dipandang sah apabila telah memenuhi rukun syarat jual beli. Mengenai rukun dan syarat jual beli, para 'ulamā' berbeda pendapat. Menurut jumhur 'ulamā' rukun jual beli ada

⁶ Ibid., 242-244.

⁷ Rahmat Syafe'I, *Fiqih Muamalah*, 79.

empat, yaitu orang yang berakad (penjual dan pembeli), shighat (*lafaz ijāb* dan *qabūl*), ada barang yang dibeli, ada nilai tukar pengganti barang.⁸

Menurut ‘ulama’ Hanafiyah rukun jual beli hanya ada satu, yaitu *ijāb* (ungkapan membeli dan pembeli) dan *qabūl* (ungkapan menjual menjual). Mereka berpendapat seperti ini, karena menurut mereka rukun dalam jual beli itu hanyalah kerelaan antara penjual dan pembeli, akan tetapi karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit untuk diindrakan sehingga tidak kelihatan, maka diperlukan indikator yang menunjukkan kerelaan tersebut dari kedua belah pihak dapat dalam bentuk perkataan, yaitu *ijāb* dan *qabūl* atau dalam bentuk perbuatan atau dalam bentuk perbuatan, yaitu saling memberi (penyerahan barang dan penerima uang).⁹

Akad ialah kesepakatan (ikatan) antara pihak pembeli dengan pihak penjual. Akad dapat dikatakan sebagai inti dari proses berlangsungnya jual beli, karena tanpa adanya akad tersebut, jual beli belum dikatakan sah. Akad dapat dikatakan sebagai bentuk kerelaan antara dua belah pihak.¹⁰

Adapun syarat-syarat jual beli yang sesuai dengan rukun jual beli yang dikemukakan oleh jumhur ‘ulama’ adalah sebagai berikut :

- a. Syarat orang yang berakad (*aqid*) yakni penjual dan pembeli harus memenuhi syarat-syarat berikut, yaitu baligh, berakal, dan melakukan akad atas kehendak sendiri.

⁸ Enang Hidayat, *Fiqih Jual Beli* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 17.

⁹ Nasrun Haroen, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), 114.

¹⁰ Qomarul Huda, *Fiqih Muamalah* (Yogyakarta: Teras, 2011), 52.

- b. Dalam *ījāb qabūl*, syarat yang harus dipenuhi ialah:
- 1) Tidak ada yang memisahkan, pembeli jangan diam setelah penjual menyatakan *ījāb*, begitu pula sebaliknya.
 - 2) Tidak boleh diselingi dengan kata-kata lain antara *ījāb qabūl*.
 - 3) Adanya kesesuaian *ījāb qabūl* dengan harga barang yang dijualbelikan.

c. Syarat sahnya barang (*ma'qud 'alayh*)

Ma'qud 'alayh adalah barang yang diperjualbelikan. Para ulama telah menetapkan syarat-syarat yang harus ada dalam objek akad, yaitu empat macam. Adapun syarat-syarat tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Barang yang dijual ada dan dapat diketahui ketika akad berlangsung. Apabila barang tersebut tidak dapat diketahui, maka jual beli tidak sah. Untuk mengetahui barang yang dibeli perlu dilihat sekalipun ukurannya tidak diketahui, kecuali pada jual beli saham.
- 2) Benda yang diperjualbelikan adalah barang merupakan milik penjual. Maka jual beli barang yang bukan milik penjual hukumnya tidak sah. Benda tersebut dianggap sebagai milik penjual, apabila proses transaksi jual belinya diizinkan oleh pemiliknya.

- 3) Benda yang dijualbelikan adalah barang berharga, berharga dalam konteks ini adalah suci dan halal ditinjau dalam aturan agama Islam dan mempunyai manfaat bagi manusia.
- 4) Benda yang dijual dapat diserahterimakan pada waktu akad. Artinya benda yang dijual harus konkret dan ada pada waktu akad.¹¹

5. Macam-macam jual beli

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa segi. Adapun macam-macam jual beli dalam Islam adalah :

1. Jual beli ditinjau dari segi hukum di bagi menjadi dua, yaitu :
 - a. Jual beli yang sah menurut hukum.
 - b. Jual beli yang batal menurut hukum.
2. Jual beli di tinjau dari segi objek

Menurut pendapat Imam Taqiyuddin jual beli terbagi menjadi tiga yaitu:

- 1) Akad jual beli yang kelihatan, maksudnya yaitu ketika terjadi akad benda atau barang tersebut ada di depan penjual dan pembeli. Hal ini lazim dilakukan masyarakat banyak dan boleh dilakukan, seperti membeli beras di pasar.
- 2) Akad jual beli yang disebutkan sifat-sifat benda atau barangnya dalam perjanjian yang penyerahan barang-barangnya ditangguhkan hingga masa tertentu. Dalam istilah fikih disebut jual beli *salam*.

¹¹ Qomarul Huda, *Fiqih Muamalah*, 62-66.

Menurut para pedagang *salam* adalah jual beli yang penyerahannya ditangguhkan hingga masa tertentu, sebagai imbalan harga yang telah ditetapkan ketika akad.

- 3) Jual beli benda yang tidak ada, maksudnya yaitu benda yang diperjualbelikan tersebut tidak ada atau tidak dapat dilihat. Jual beli ini dilarang oleh agama Islam karena barangnya tidak tentu atau masih gelap sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang titipan yang akibatnya dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak.
3. Jual beli ditinjau dari segi pelaku akad (*'āqid*) terbagi menjadi tiga :
- a. Akad jual beli yang dilakukan dengan lisan. Yaitu akad yang dilakukan oleh kebanyakan orang. Hal yang dipandang dalam akad adalah maksud atau kehendak dan pengertian, bukan pembicaraan dan pernyataan.
 - b. Akad jual beli yang dilakukan dengan perantara misalnya, via pos, giro dan lain-lain. Jual beli seperti ini sama halnya dengan *ījāb qabūl* menggunakan ucapan, yang membedakan yaitu antara si penjual dan pembeli tidak berhadapan dalam satu majelis akad.
 - c. Jual beli dengan perbuatan (saling memberikan) atau lebih dikenal dengan istilah *mut'ah* maksudnya mengambil dan memberikan

barang tanpa *ījāb qabūl*, seperti seseorang yang membeli permen yang sudah bertuliskan label harganya.

Adapun rukun dan syarat jual beli tidak terpenuhi, jual beli dianggap tidak sah. Adapun jual beli yang dianggap melarang ketentuan syariah, di antaranya :¹²

- 1) Membeli barang dengan harga yang lebih mahal dari harga pasaran.
- 2) Membeli barang untuk ditahan (ditimbun) agar dapat dijual dengan harga yang lebih mahal sedangkan masyarakat umum sangat membutuhkan.
- 3) Jual beli dengan penipuan.
- 4) Menjual yang bukan atau belum menjadi miliknya dan tidak punya hak akan barang tersebut.
- 5) Jual beli utang, berdasarkan riwayat *Ibn Umar r.a* bahwa Nabi Muhammad SAW. Melarang jual beli *kali'* dengan *kali'*, maksudnya utang dengan utang.

B. *Khiyār*

1. Pengertian *Khiyār*

Khiyār merupakan salah satu akad yang berkaitan erat dengan jual beli.

Khiyār secara bahasa adalah kata nama lain *ihktiyār* yang berarti mencari

¹² Muhammad Nafik, *Bursa Efek Dan Investasi Syariah* (Jakarta : PT. Serambi Ilmu Semesta, 2010), 82-83.

yang baik dari dua urusan baik meneruskan akad atau membatalkan.¹³ Secara etimologi, *khiyār* mempunyai arti memilih mana yang lebih baik dari dua hal atau lebih. Sedangkan secara terminologi, *khiyār* adalah hak yang melakukan transaksi atau *‘āqid* untuk membatalkan transaksi atau meneruskannya karena adanya alasan syar’i yang membolehkannya atau karena kesepakatan dalam transaksi.¹⁴ Dapat ditegaskan bahwa *khiyār* dalam akad berarti hak memilih bagi pihak-pihak yang bersangkutan dalam sebuah transaksi jual beli untuk melangsungkan atau tidak melangsungkan akad yang telah diadakan.

Menurut ulama fikih seperti dikutip oleh Rachmad Syafi’i, pengertian *khiyār* adalah suatu keadaan yang menyebabkan *aqīd* memiliki hak untuk memutus akadnya (menjadikan atau membatalkannya) jika *khiyār* tersebut berupa *khiyār syarat*, *‘ayb*, atau *ru’ya*, atau hendak memilih diantara dua barang jika *khiyār ta’yin*.¹⁵ Dasar hukum *khiyār* adalah sebagai berikut:

”Bersumber dari Hammam bin Munabbih, ia berkata: “ini adalah hadits yang diceritakan Abu Hurairah kepada kami dari Nabi SAW. Pernah bersabda: “apabila salah satu seseorang diantara kamu membeli unta atau kambing yang ditashriyah, ia boleh memiliki yang baik dari dua pilihan: mungkin binatang tadi (tidak dikembalikan), dan kalau tidak (memiliki

¹³ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah sistem transaksi dalam fiqh islam* (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2017), 99.

¹⁴ Abdullah Bin Muhamad Ath Thayyar, *Eksiklopedia Fiqh Muamalah dalam pandangan 4 mazhab* (Yogyakarta: Maktabah Al-Hanafi, 2014), 85.

¹⁵ Sohari Sahrani dan Ruffa Abdullah, *Fikih Muamalah* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 76.

binatang tadi), hendaknya mengembalikan dengan satu sha" kurma". (HR.Muslim).¹⁶

Hak *khiyār* ditetapkan dalam Islam untuk menjamin kerelaan dan kepuasan timbal balik pihak-pihak yang melakukan jual beli. Dari satu sisi memang opsi ini tidak praktis karena mengandung arti ketidakpastian suatu transaksi, opsi ini adalah jalan terbaik.¹⁷

Adapun dalil *ijmā'* '*ulamā'* telah sepakat tentang bolehnya melakukan *khiyār syarat* dalam jual beli karena akad jual beli adalah akad mubah dan bolehnya jual beli termasuk sesuatu yang sudah diketahui dari urusan agama secara pasti dengan begitu *khiyār* juga termasuk didalamnya.¹⁸

2. Macam-macam *Khiyār*

a. *Khiyār 'ayb*

Khiyār 'ayb adalah hak yang dimiliki seorang pembeli untuk membatalkan atau tetap melangsungkan akad jual beli ketika dia menemukan cacat pada objek yang diperjualbelikan, yang mana pihak lain tidak memberitahukannya ketika akad. Cacat atau '*ayb* adalah mengurangi nilai ekonomi objek transaksi dalam bentuk fisik, misalnya, tembok rumah banyak yang retak, seseorang membeli sepeda motor dengan harga barang yang telah di tentukan, bila kondisinya tidak baik

¹⁶ Imam Abi Husaen Muslim Ibnu Hajjaj Al Qusyairy, *Terjemah shahih Muslim Jilid, 4* terj, Adib Bisri Musthofa (Semarang: CV Asy Syifa), 13.

¹⁷ Amir Syarifuddin, *garis-garis besar Fiqh* (Bogor: kencana, 2003), 213.

¹⁸ Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqih Muamalah sistem transaksi dalam fiqih islam*, 100.

atau ada yang cacat akan dikembalikan. *Khiyār ‘ayb* adalah *khiyār* yang dimiliki oleh pihak kedua untuk mengembalikan objek perjanjian apabila ternyata mengandung cacat. *Khiyār* cacat tidak diperjanjikan, melainkan merupakan ketentuan undang-undang syāra.¹⁹

Dasar diberlakukannya *khiyār ‘ayb* adalah Surah al-Nisā’ ayat 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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 di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (Q.S: An-Nisa’ ayat 29.)²⁰

Sisi argumen ayat di atas adalah bahwa mengerti ‘*ayb* (cacat) pada barang dagangan dapat meniadakan aspek suka sama suka yang disyaratkan dalam transaksi. Transaksi yang terkontaminasi dengan ‘*ayb* (cacat) merupakan bentuk perdagangan tanpa dilandasi suka sama suka.²¹

Para ‘*ulamā’* sepakat bahwa *khiyār ‘ayb* ini berlaku sejak diketahui adanya kecacatan pada barang yang diperjualbelikan. Adapun cacat yang mengharuskan adanya *khiyār* menurut ‘*ulamā’* Hanafiah dan Hanabilah seluruh unsur yang menunjukkan adanya kerusakan terhadap

¹⁹ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah* (Jakarta: Rajawali Press, 2010), 260.

²⁰ Depag RI, *Al- Qur’an dan Terjemah*, (Surabaya: Halim Publishing dan Distributing, 2013), 83.

²¹ Abdullah Bin Muhammad Ath- Thayyar, Abdullah Bin Muhammad Al- Muthalaq, Muhammad bin Ibrahim Al-Musa, Terj. Miftahul Khairi, *Eksiklopedia Fiqh Muamalah dalam perdagangan 4 Mazhab*, 95.

objek akad dan berkurangnya nilai barang tersebut dari nilai aslinya sesuai dengan adat yang berlaku. Sedangkan menurut ‘*ulamā*’ Syafi’iyyah dan Malikiyyah adalah seluruh cacat yang menyebabkan nilai barang itu berkurang atau hilang unsur yang diinginkan dari padanya.²²

Adanya beberapa kriteria ‘*ayb*’ yang dapat dijadikan sebagai dasar menetapkan *khiyār ‘ayb*, diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) ‘*ayb*’ dapat mempengaruhi nilai dagangan. Barometernya adalah kebiasaan pada pedagang atau pengusaha. Sesuai yang menuntut kebiasaan mereka dapat mengurangi harga barang dagangan, maka dapat dianggap ‘*ayb*’ yang dijadikan alasan pada *khiyār ‘ayb*.
- 2) Pembeli tidak mengetahui ‘*ayb*’ (cacat) saat terjadi transaksi dan saat menerima barang dagangan.
- 3) ‘*ayb*’ telah ada sejak terjadinya transaksi atau setelahnya, tetapi sebelum terjadi serah terima. Tidak dapat menghilangkan ‘*ayb*’ (cacat) kecuali dengan kesulitan. Jika ‘*ayb*’ dapat dihilangkan dengan mudah, maka barang dagangan tidak dapat dikembalikan.
- 4) ‘*ayb*’ tidak hilang sebelum pembatalan transaksi. Jika seseorang membeli hewan yang sakit dan ia tidak membatalkan transaksi

²² Fathurrahman Djamil, *penerapan hukum perjanjian dalam transaksi di lembaga keuangan syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 53-54.

kemudian hewan tersebut sembuh, maka ia tidak dapat dikembalikan.²³

b. *Khiyār Syarat*

Khiyār syarat adalah hak memilih antara melangsungkan atau membatalkan kontrak yang telah terjadi, bagi masing-masing atau salah satu pihak dalam waktu tertentu. Misalnya pembeli, pembeli mengatakan “*saya beli barang ini dari engkau dengan syarat saya berhak memilih antara meleruskan atau membatalkan kontrak tersebut dalam satu minggu*”.

Khiyār syarat berakhir dengan salah satu sebab sebagai berikut:

- 1) Terjadi penegasan pembatalan atau penetapan akad.
- 2) Batas waktu *khiyār* telah berakhir.
- 3) Terjadi kerusakan pada objek akad. Jika kerusakan tersebut terjadi dalam penguasaan pihak penjual maka akadnya akan batal dan berakhirilah *khiyār*. Namun jika terjadi kerusakan tersebut terjadi dalam penguasaan pihak pembeli maka berakhirnya *khiyār* namun tidak membatalkan akad.
- 4) Terjadinya penambahan atau pengembangan dalam penguasaan pihak pembeli baik dari segi jumlah seperti beranak, bertelur, dan mengembang.²⁴

²³ Abdullah bin Muhammad Ath- Thayyar, *Eksiklopedia Fiqih Muamalah dalam pandangan 4 Mazhab*, 96-97.

c. *Khiyār Majlis*

Hak pilih untuk melanjutkan transaksi yang telah dilakukan antara meneruskannya atau membatalkannya selama masih berada dalam satu tempat dalam melakukan akad. *Khiyār majlis* hanya berlaku dalam kontrak yang bersifat mengikat kedua belah pihak seperti jual beli dalam sewa-menyewa. Apabila suatu kontrak telah dilangsungkan dan sudah terpenuhi segala rukun dan syarat untuk melaksanakan kontrak, maka kontrak tersebut sah dan tidak ada alasan lagi untuk membatalkannya.²⁵

‘Ulamā’ Shāfi’iyyāh dan Hanabillah berpendapat adanya *khiyār majlis*. Kedua golongan ini berpendapat bahwa pihak-pihak yang bertransaksi menyampaikan *ījāb* dan *qabūl*, transaksi tersebut termasuk boleh atau tidak lazim, keduanya masih memiliki kesempatan untuk membatalkan, menjadikan atau saling berfikir. Adapun batasan dari kata berpisah, yaitu diserahkan pada adat atau kebiasaan manusia dalam bermuamalah, yakni dapat berjalan, naik turun tangga, dan lain-lain. Sedangkan menurut Hanafiyah dan Malikiah berpendapat bahwa tidak ada *khiyār majlis* atau jual beli, menurut mereka akad telah dianggap sempurna dan bersifat lazim (pasti) semata berdasarkan kerelaan kedua belah pihak yang dinyatakan secara formal melalui *ījāb* dan *qabūl*.²⁶

²⁴ Qomarul Huda, *Fiqih Muamalah*, 44.

²⁵ Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam perspektif kewenangan peradilan agama* (Jakarta: Kencana, 2012), 105.

²⁶ Qomarul Huda, *Fiqih Muamalah*, 42.

Selain itu, akan semakin sempurna bila kedua belah pihak ada keridhaan sebagaimana firman Allah SWT.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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 di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.²⁷

d. *Khiyār Ru’yah*

Khiyār ru’yah adalah *khiyār* yang dimiliki oleh pihak yang ketika melakukan transaksi belum mengetahui objeknya, sehingga ketika melihat objeknya ia mempunyai opsi untuk membatalkan akad atau meneruskannya.²⁸ Sehingga apabila akad sudah terjadi, tetapi barang yang diserahkan tidak sesuai dengan sifat dan spesifikasi yang telah ditentukan, maka pembeli berhak untuk tetap melangsungkan atau membatalkan akad yang telah dibuang.²⁹

3. Hikmah Disyariatkannya *Khiyār*

Khiyār dalam jual beli mempunyai hikmah-hikmah yang khusus sebagaimana yang dijelaskan ahli-ilmu sebagai berikut:

²⁷ Depag RI, *Al- Qur’an dan Terjemah*, (Surabaya: Halim Publishing dan Distributing, 2013), 83.

²⁸ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), 259.

²⁹ Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia*, 52.

- a. Fungsi *khiyār* menurut *shara'* adalah kedua orang yang melakukan jual beli dapat memikirkan dampak positif dan negatif masing-masing dengan pandangan kedepan supaya tidak terjadi penyesalan dikemudian hari yang disebabkan merasa tertipu atau tidak adanya kecocokan dalam membeli barang yang telah dipilih.
- b. Mengurangi efek gangguan dalam transaksi sejak dini karena barang dagangan tidak di ketahui secara sempurna, adanya ketidak jelasan, adanya unsur penipuan, atau adanya unsur lain yang dapat mengakibatkan kerugian bagi orang-orang yang melakukan transaksi.
- c. Memberikan unsur suka sama suka dari noda-noda. Hal ini sebagaimana sarana antisipasi adanya kerugian bagi orang yang melakukan transaksi.
- d. Kepuasan dengan mempertimbangkan secara seksama mengenai kebajikan sesuatu baginya, dan bagi sifat kebutuhannya. Demikian ini agar orang yang melakukan transaksi mendapat kemaslahatan yang diinginkan
- e. Bagi penjual mendapatkan kesempatan untuk bermusyawarah kepada orang terpercaya mengenai harga yang sesuai dengan barang dagangan sehingga tidak terjadi penipuan dan kerugian.³⁰

³⁰ Siah Khosiah, *Fiaih Muamalah Perbandingan* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014), 87.

BAB III

PRAKTIK JUAL BELI PRODUK PADA PT K-LINK CABANG PONOROGO

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah singkat PT.K-Link cabang Ponorogo

PT. K-Link Internasional adalah suatu perusahaan penjualan langsung yang berkantor pusat di wisma K-Link Kuala Lumpur Malaysia yang memulai usahanya pada tahun 2000. Didirikan saat bersejarah pada transisi antara era lama dan era baru. Dengan membawa misi pengetahuan, kasih sayang dan berperikemanusiaan dari abad lalu. Pengembangan pengetahuan ekonomi dari kedua abad tersebut serta melahirkan pemimpin yang sukses dalam bisnis ini dan juga membimbing para usahawan menjadi usahawan MLM yang beretika dan memiliki kehidupan yang gemilang. Perusahaan memulai usahanya secara sederhana yaitu menawarkan produk *K-Liquid Chlorophyll* kepada konsumen. Walaupun demikian sejak hari pertama usahanya mendapatkan sambutan yang sangat baik dari para konsumennya. Hal ini dikarenakan produk yang dijual oleh perusahaan adalah produk kesehatan yang berkualitas.

Perusahaan ini bergerak di bidang penjualan langsung, dengan demikian PT. K-Link Internasional mendapat pengakuan tingkat internasional seiring dengan menambah produk berkualitas dan para distributor yang mendaftarkan diri untuk memasarkan dan menjalankan

bisnis penjualan langsung PT. K-Link Internasional.¹ Sejalan dengan perkembangan bisnis tersebut, bertambah pula *stockiest* yang semakin bertambah guna mendukung perkembangan jaringan usaha keseluruh dunia. PT. K-Link sendiri masuk ke pasar dunia pada tahun 2001 untuk mengembangkan bisnisnya diantaranya seperti Singapore, Brunei Darussalam, Thailand, dan India. Pada tahun inilah penjualan sangat meningkat mencapai RM 10 juta sebulan dalam kurun waktu kurang dari satu tahun. Di Indonesia sendiri mulai beroperasi pada tahun 2002 disaat perusahaan mengeluarkan produk *K-Liquid Organic Spirulina*. Bukan hanya di Indonesia melainkan ke Negara Filipina, Hongkong, dan Taiwan. Dan pada tahun 2003 K-Link Internasional sudah mengembangkan pemasaran sampai ke Timur Tengah dan juga Negara Eropa.²

Seiring berjalannya waktu produk yang dijual perusahaan mulai bertambah dengan mengedepankan kualitas bagus. Dengan demikian pada tahun 2004 perusahaan K-Link sudah mulai mendapatkan penghargaan dari tingkat nasional maupun internasional. Pada tahun yang sama K-Link dianugerahkan sebagai pemenang “Pengurus Syarikat Terbaik 2004” oleh Majalah Global Business. Dan pada tahun berikutnya yaitu 2005 Kinotakara mendapat anugerah “Best Emerging Brand 2004/2005” di Best Brand Award. Pemberian penghargaan ini masih berlanjut hingga tahun tahun berikutnya

¹ Dokumentasi Perusahaan Starter Kit PT. K-Link Internasional, 2017, 2.

² Dokumentasi Perusahaan Starter Kit PT. K-Link Internasional, 2017, 3.

dan tahun 2006 merupakan tahun yang membanggakan karena mendapat penghargaan yang salah satunya sebagai “The Best Global Network Company 2005” oleh Majalah *Global Business*. Pada tahun berikutnya 2008 telah berdiri wisma PT. K-Link Internasional setinggi 8 lantai diresmikan pada 6 Januari 2008 di Sungai Sabah, Kedah. Pada tahun ke-10 perusahaan berdiri, PT. K-Link mendapat penghargaan berupa “*Most Valuable Direct Selling Brands Best 10*”. Dan pada 8 Juli 2011 *K-Link Tower* telah diresmikan di Jakarta tepatnya di jalan Jenderal Gatot Subroto Nomor 59 A, Jakarta Selatan.³

Perusahaan PT K-link bergerak sebagai bisnis multi level marketing (MLM). MLM sendiri adalah salah satu cabang dari *direct selling* yang bermakna merode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka diluar lokasi acara oleh jaringan pemasaran. Di Indonesia, usaha yang berbasis penjualan langsung tergabung dalam Asosiasi Penjualan langsung Indonesia (APLI) dengan kata lain MLM sebuah metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan didalam kelompoknya.

³ Dokumentasi Profil Company PT. K-Link Internasional, 2017, 4.

Pada prinsipnya apakah suatu usaha MLM halal atau haram tidak bisa dipukul rata. Tidak ditentukan oleh masuk tidaknya dalam keanggotaan APLI. Juga tidak dapat dimopoli oleh pengakuan sepihak sebagai perusahaan MLM syariah atau konvensional. Melainkan tergantung sejauh mana usaha ini mempraktikkan bisnisnya di lapangan lalu dikaji sesuai syariah atau tidak. MLM syariah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian sistem bisnis MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini dimodifikasi dan disesuaikan dengan prinsip syariah. Tidak mengherankan jika visi dan misi MLM konvensional akan berbeda dengan MLM syariah. Bisnis MLM yang sesuai syariah adalah MLM untuk produk yang halal dan bermanfaat, dan proses perdagangannya tidak ada pelanggaran syariat, tidak ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan timbangan dan lain-lain. MLM dalam literatur fiqih Islam masuk dalam pembahasan fiqih muamalah atau bab *buyu'* (perdagangan).

2. Visi dan Misi

PT. K-Link Internasional memiliki satu visi, satu misi dan satu sistem. Satu visi untuk menjadi yang terbaik di pentas dunia. Mari kita melangkah bersama., dengan bekerja sama dengan peluang global kita akan meraih masa depan yang cerah dan menikmati gaya hidup sehat bersama PT. K-Link International. Dengan misi untuk mewujudkan jaringan usaha ditingkat

Internasional dengan memenuhi komitmen serta bertanggung jawab terhadap para pengguna, usahawan, karyawan, pemegang saham dan rekan usaha dalam menjalankan kewajiban dan tanggungjawab kepada masyarakat dan Negara.

3. Falsafah

Diantaranya adalah :

- a. Memberikan sumbangsih kepada masyarakat dan Negara
- b. Mengutamakan para pengguna. Semua rencana dan kebijakan adalah demi kebaikan semua pihak
- c. Mempererat hubungan dikalangan rekan usaha, pelanggan, usahawan adalah asas dalam menjalankan usaha jangka panjang
- d. Kami yakin bahwa memasarkan produk yang berkualitas tinggi adalah faktor penggerak utama
- e. Kesuksesan melalui semangat persatuan
- f. Berilmu adalah asas dalam meraih kesuksesan
- g. Strategi “win-win” adalah tujuan operasi kita

Demikian dengan wawasan dari PT. K-Link International:

1. Terdaftar dalam bursa saham
2. Pabrik yang bersetatus GMP
3. Bisnis yang bersifat global
4. Menguasai sebagian besar pasar

5. Memiliki gedung sendiri
6. Melahirkan jutawan-jutawan yang berperingkat 'Crown Ambassador'.⁴

4. Rencana Pemasaran

Rencana pemasaran yang akan didapatkan oleh *member* dari perusahaan diantaranya keunikannya adalah :

- 1) Pembayaran sewa sebanyak 74% dari nilai bonus (BV)
- 2) Kenaikan peringkat yang mudah
- 3) Kouta yang rendah
- 4) Bonus kepemimpinan bisa dinikmati hingga 27 level
- 5) Sistem akumulasi (tanpa batas waktu)
- 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

Rencana pemasaran yang ditawarkan oleh perusahaan PT. K-Link Internasional adalah dua yaitu dikenal dengan Plan A dan Plan B. Seorang *member* berhak mendapatkan bonus jika belanja minimal 100 BV (*Bonus Value*) sesuai ketentuan dengan memperoleh dari rencana pemasaran Plan A dengan total 74% Diantaranya :

⁴ Dokumentasi Perusahaan Starter Kit PT. K-Link Internasional, 2017, 1.

1) Keuntungan langsung	20%
2) Bonus pengembangan	28%
3) Bonus kepemimpinan	30%
4) Dana S.R.E.D	3%
5) Dana	1%
6) Dana Crown Ambassador	2%
7) Dana S.C.A	1%
8) Dana R.C.A	1%
9) Dana Mobil/ Rumah	3%
10) Bonua Akhir Tahun	3%
11) Insentif Ke Luar Negeri	2% ⁵

Diantaranya cara dengan mendapatkan keduanya adalah dengan mengumpulkan *personal sale* sesuai *Bonus Value*. *Bonus Value* adalah banyak standar dalam rencana pemasaran dari berbagai macam penghasilan yang bisa didapatkan. Namun dasar dari standar tersebut adalah PBV (*Poin Bonus Value*) dan PGBV (*Poin Group Bonus Value*). Jika semua dalam jaringan aktif memenuhi kedua standar tersebut maka distributor akan memiliki bisnis yang besar. PBV (*Poin Bonus Value*) adalah poin yang dihasilkan dari produk yang dipesan dari PT.K-Link Internasional. Sedangkan PGBV (*Poin Group Bonus Value*) adalah poin yang dihasilkan dari produk yang ditambahkan dari produk jaringan yang belum mencapai

⁵ Dokumentasi Perusahaan Starter Kit PT. K-Link Internasional Rencana Pemasaran ,2017, 3.

Manager. Jadi dasar dari segala standar adalah PBV (*Poin Bonus Value*) dan masing-masing individu jaringan yang belanja produk.⁶

5. Produk-Produk

Macam-macam prodak yang di produksi oleh PT K-Link adalah sebagai berikut :

NO	NAMA PRODAK	KEGUNAAN / FUNGSI PRODAK
1	<i>Riddance</i>	Produk yang membantu detoksifikasi menyeluruh didalam tubuh dengan membersihkan seluruh toksin (racun) secara maksimal.
2	<i>Ekstrak Gamat Emulsion</i>	Merupakan minuman kesehatan yang mengandung sari air dari gamat seperti kompleks gamat peptide.
3	<i>Bio Green</i>	Makanan organik yang mengandung 58 jenis bahan unik seperti kacang, biji-bijian, sayur-sayuran, lumpur laut, bifido bakteri serta enzim makanan.
4	<i>Omega Squa Plus</i>	Merupakan makanan tambahan.
5	<i>Saudavco Virgin Coconut Oil</i>	Kombinasi unik antara <i>virgin coconut oil</i> dengan Habbatussauda Oil dan vitamin E yang terbukti sangat bermanfaat bagi kesehatan manusia, dan dapat menciptakan kenetralan terhadap kolestrol.
6	<i>K-Epicor</i>	Adalah suplemen alami penyeimbang daya

⁶ Djoko Komara, *Buku Kerja Foundation Pack* (Jakarta: PT. K-System Indonesia, 2015), 55-

		tahan tubuh.
7	<i>K-Sageplus</i>	Herbal yang dirancang untuk meningkatkan fungsi dari otak , merelaksasi pikiran dari tekanan aktivitas sehari-hari
8	<i>K-Kids</i>	Nutrisi lengkap untuk menunjang tumbuh kembang anak.
9	<i>Propolis Platinum</i>	Minuman kesehatan yang mengandung air liur lebah Brazil yang berkhasiat sebagai <i>antibakteri, antijamur, antivirus, anti-inflamasi</i> , dan meningkatkan sistem kekebalan tubuh.
10	<i>K-Honey 5 in 1</i>	Makanan sehat yang mengandung madu plus ekstra buah, yang dapat digunakan untuk meningkatkan kesehatan tubuh dan menjaga stamina.
11	<i>K-Desert Miralce Extra Virgin Olive Oil</i>	Merupakan Minyak Zaitun yang dengan tingkat keamanan yang tinggi,
12	<i>Liquid Organic Spirulina</i>	Sumber nutrisi 100% alami dan merupakan makanan yang bersifat alkali. Agar tubuh tetap sehat, sangat penting bagi kita mengkonsumsi makanan sehari-hari dengan porsi seimbang antara 80% makanan ber-alkali dan 20% makanan bersifat asam.
13	<i>K-Liquid Chlorophyll</i>	Minuman kesehatan yang mengandung sari Chlorophyll (zat hijau daun) dari daun alfalfa, herbal yang kaya nutrisi untuk kesehatan tubuh, ,membantu dalam proses pembersihan organ tubuh.

14	<i>Coffee 5 in 1</i>	Minuman kesehatan yang mengandung biji kopi Arabica dengan kualitas tinggi yang dipadukan dengan ekstrak ginseng dan ekstrak ganoderma, bermanfaat meningkatkan stamina, konsentrasi bekerja dan kekebalan tubuh.
15	<i>Golden Valley SOD</i>	Minuman kesehatan dengan formula unik dari bahan alami tanaman Aspalatuhus linearis dari pegunungan Cedarberg, Afrika Selatan, yang berfungsi sebagai menguatkan tulang gigi, meningkatkan kekebalan tubuh, beraroma harum dan menyegarkan.
16	<i>K-C (New Zealand susu skim bubuk)</i>	Yang berperan pada sistem kekebalan tubuh, regenerasi dan pertumbuhan semua jenis sel, dan juga berperan untuk perkembangan otak dan sistem syaraf.
17	<i>K- Coffe (minuman serbuk kopi rasa durian)</i>	Manfaat antara lain mencegah depresi, meningkatkan <i>mood</i> , mencegah anemia, mengatasi mabuk perjalanan, mengatasi kelelahan serta meningkatkan gairah seksual.
18	<i>K-VIT C Plus Teavigo</i>	Merupakan suplemen makanan yang di formulasikan dari dua bahan antioksidan yaitu Vitamin C dan Teavigo (teh hijau).
19	<i>K-Liquid Kolagen</i>	Adalah minuman kecantikan alami, dengan aroma buah yang lezat, diperkaya dengan kolagen untuk kulit lebih halus dan berkilau.
20	<i>7 Star Water Filtarion System</i>	Sitem penyaringan air yang mampu menyaring hingga 99,99% toksin ternasuk kloroin, virus, dan cemaran bahan berbahaya lainnya.

21	<i>Transparant Soap</i>	Sabun yang membantu memelihara kesehatan dan keindahan kulit tubuh dan wajah.
22	<i>Body Shower</i>	Membantu mempertahankan keindahan dan kesehatan kulit tubuh dan mecegah penuaan dini pada kulit tubuh.
23	<i>Sun Screen Lotion</i>	Mampu mencerahkan kulit secara alami
24	<i>Hair Shampoo 2 in 1</i>	Perawatan terbaik untuk rambut,
25	<i>K-All White</i>	Merupakan pasta gigi yang sangat efektif menjaga kebersihan, kesehatan.
26	<i>K-Mu'min</i>	Pasta gigi herbal yang mengandung ekstra asli akar sugi (siwak) alami,
27	<i>Gamat VitaGel</i>	Merupakan <i>lotion</i> yang berkhasiat untuk menjaga kelembaban dan menghaluskan kulit.
28	<i>K-Link Kinotakara</i>	Yaitu koyo yang berfungsi untuk menyerap racun dalam tubuh .
29	<i>K-Perfect Classic</i>	Pakaian pembentuk dan pelangsing
30	<i>K-Perfect Ladies Suit</i>	Pakaian pelangsing, kesehatan tubuh secara optimal.
31	<i>K-Perfect Energy Vibration Bra</i>	Yaitu bra yang mampu memberikan sensasi pijatan pada payudara untuk melancarkan sistem peredaran darah.
32	<i>K-Queen Energy Panties</i>	Celana dalam wanita berteknologi tinggi yang mampu menjaga kesehatan area intim .
33	<i>Slimming Body</i>	Pakaian pelangsing body
34	<i>K-Elegance</i>	Tutup kepala yang di kembangkan dengan teknologi modern, mampu membantu melegahkan sakit kepala dan setres, membantu

		kesukaran tidur dan melegakan sistem peredaran darah di sitem saraf pusat.
35	<i>K-I Body Fit</i>	Adalah pakaian dalam khusus pria yang bermanfaat untuk meningkatkan sirkulasi darah, mengaktifkan sel-sel, mempercepat metabolisme, membakar lemak berlebihan, membentuk lekukan yang menarik.
36	<i>K-I Men Fit</i>	Pakaian dalam khusus pria yang dibuat dari bahan yang tidak hanya berkualitas tapi juga memiliki manfaat tinggi bagi kesehatan, terutama untuk anda yang memiliki permasalahan dengan obesitas.
37	<i>K-I Panty</i>	Celana dalam khusus wanita
38	<i>K-I Brief</i>	Celana dalam khusus pria
39	<i>K-Man</i>	Celana dalam untuk pria
40	<i>K-I Easy Fit</i>	Ikatan pinggang berenergi tinggi yang dapat menghantarkan panas pada tubuh serta meningkatkan metabolisme sel menghilangkan lelah nyeri, sakit.
41	<i>K-Ion Spec</i>	Kaca mata
42	<i>K-Ion Nano</i>	Kacamata yang dapat membantu menyegarkan mata, mengurangi dari berbagai gangguan mata seperti, glo kuma, myopia, astigmatisme, mata kuning dan lain sebagainya.
43	<i>K-E wrist Band</i>	Gelang kesehatan
44	<i>K-Energy Socks</i>	Kaos kaki yang di rancang untuk melancarkan peredaran darah, menghilangkan bau pada kaki, mengurangi keram pada kaki dan menjaga

		kesehatan pada kaki.
45	<i>K-AyuArtis</i>	Kombinansi herbal yang yang dirancang untuk menghilangkan nyeri dan pengurangi peradangan pada persendian.
46	<i>K-Emattress</i>	Matras untuk tidur.
47	<i>K-Sophie</i>	Pembalut wanita.
48	<i>K-AyuAsmo</i>	Merangsang kinerja paru.
49	<i>K-AyuVita</i>	Herbal untuk wanita.
50	<i>K-AyuVigo</i>	Herbal untuk pria.
51	<i>K-AyuRinPlus</i>	Mengatasi gangguan saluran air seni
52	<i>K-AyuDerme</i>	(mengatasi masalah berbagai masalah kulit
53	<i>Yoropen</i>	Sebuah paket alat tulis istimewa yang terdiri dari pensil, pena gel, dan pulpen yang menunjang dan mendukung posisi menulis yang yang sehat.
54	<i>K-AyuLax</i>	Kapsul pembersih usus
55	<i>K-AyuBes</i>	Herbal mengontrol diabetes
56	<i>K-Energy Black Jade</i>	Digunakan pada organ intim pria
57	<i>K-Energy Sticker</i>	Merupakan suatu prodak stiker yang dapat digunakan pada elektronik.
58	<i>K-Energy Touch</i>	Yang berfungsi untuk anti radiasi yang tidak membahayakan.
59	<i>K-Energy Cream</i>	Krim wajah.
60	<i>Hand Body Lotion</i>	Melindungi kulit.
61	<i>Transparant Scrub Soap</i>	Sabun.

62	<i>Hair Vitamin</i>	Vitamin rambut.
63	<i>Moisturizer</i>	Pelembab.
64	<i>Pell Of Mask</i>	Masker wajah.
65	<i>Toner</i>	Pembersih wajah.
66	<i>Facial Wash</i>	Sabun wajah.
67	<i>Milk Cleanser</i>	Pembersih wajah.
68	<i>Deodorant Roll On</i>	Pencegahan ketiak hitam.
69	<i>Hand & Foot Cream</i>	Cream perawatan tangan dan kaki.
70	<i>Shampoo</i>	Menjaga keindahan rambut.
71	<i>Conditioner</i>	Pelembab yang kandungan minyak zaitun.
72	<i>Facial Wash</i>	Sabun dengan kandungan minyak zaitun.
73	<i>Shampoo</i>	Kandungan spora, urang aring, minyak zaitun
74	<i>Moisturizer</i>	Pelembab kandungan minyak zaitun.
75	<i>Toner</i>	Menyegarkan dan mengangkat sisa susu pembersih.
76	<i>Milk Cleanser</i>	Susu pembersih wajah.
77	<i>Pell Off Mark</i>	Masker minyak zaitun.
78	<i>Acne Gel</i>	Membebaskan kulit dari jerawat
79	<i>Conditioner</i>	Pelindungan pada rambut
80	<i>Hair Vitamin</i>	Vitamin yang kandungan minyak zaitun
81	<i>K-Care Chlorophyll Conditioner</i>	Merawat kilauan rambut
82	<i>K-EZ Klen Green</i>	Pembersih serba guna rumah tangga
83	<i>K-Bio Boost</i>	Pupuk

84	<i>K-Link Engine Power</i>	Suplemen kendaraan. ⁷
----	----------------------------	----------------------------------

B. Praktik Jual Beli Produk pada PT.K-Link cabang ponorogo.

1. Akad Penjualan Produk pada PT.K-Link oleh Member

Dalam suatu usaha pastilah tentunya mempunyai suatu akad yang dilankan oleh perusahaannya, akad yaitu ikatan yang ditetapkan dengan *ijāb qabūl* berdasarkan ketentuan syariah yang berdampak pada hukum tertentu.⁸

Sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak *Crown Ambassador* Pranyoto bahwa :

Akadnya lebih ke jual beli sebagaimana K-Link salah satu yang dirangkul yaitu menurut MUI perusahaan ini lebih fanatik kepada agama perusahaan pun mulai mengiku peraturan agama karna banyak di Indonesia mayoritas agama muslim, perusahaan lebih mengutamakan halalan toyyiban sehingga perusahaan maun mendapat legalitas dari MUI itu dari beberapa taun itu tidak mudak jadi sebelum mendapatkan legalitas dari semua jenis transaksi atau dari barang dan campuranya itu sudah dikaji cukup lama baru mendapat pengakuan oleh MUI karna pengkajian semua itu membutuhkan waktu yang cukup lama karna prodaknya banyak sehingga dari sekian banyak item persyaratan sudah di penuhi oleh perusahaan.⁹

Untuk itu bisa kita ketahui bahwa akad yang digunakan oleh PT K-Link Cabang Ponorogo diantaranya adalah sistem jual beli dan *ujrah* atau sistem upah-mengupah, menurut tinjauan fikih juga dikatakan bahwa akad dalam *multi level marketing* dengan menggunakan akad jual beli dan upah.

⁷ Starter kit “*Maketing Plan*” PT.K-Link Internasional, 2017.

⁸ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik Kontemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012) 20.

⁹ *Crown Ambassador Pranyoto, Hasil Wawancara*, 24 Maret 2019.

Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan distributor perusahaan yaitu bapak Arif Setyo dengan peringkat *Ruby Manager* yaitu sebagai berikut :

Sesuai dengan prinsip syariat islam membantu orang sukses maka kita lebih sukses lagi, memberi solusi untuk kesejahteraan bersama. Akad yang dilakukan adalah jual beli, seperti yang kita lakukan di pasar, supermarket, dan toko lainnya dimana pembeli meyerahkan uang atau alat pembayaran dan penjual menyerahkan barang, dan akad *ju'alah* pemberian kepada seseorang dengan syarat dia harus mencapai hasil tertentu yang ditentukan oleh pihak yang memberi upah. Dalam akad *ju'alah*, jika seseorang yang sudah berusaha dan bekerja keras untuk mendapatkan benda yang hilang, namun pada akhirnya gagal maka dia tidak berhak mendapatkan upah, dia hanya mendapatkan bonus, komisi jika sukses mencapai target yang ditentukan oleh pihak pemberi kinerja.¹⁰

Demikian halnya sebagai perusahaan yang bergerak di bidang memasarkan produk kepada seluruh konsumen maka akad yang dilakukan diantaranya jual beli dan *ju'alah*. Perusahaan PT. K-Link Internasional merupakan perusahaan *multi level marketing* yang mana dalam penawaran bisnisnya merekrut banyak konsumen untuk dijadikan distributor. Seperti dalam hal pendaftarannya untuk menjadi *member* biaya yang dikeluarkan relatif tidak terlalu mahal karena diumpamakan uang pengganti pembuatan kartu, formulir, brosur, *company profile*, dan *starter kit*.¹¹ Dalam hal ini distributor cabang Kota Ponorogo yaitu bapak Tarwinto menyatakan bahwa:

Untuk mendaftarkan diri sebagai *member* harus fotocopy KTP kemudian membayar administrasi Rp.200.000 yang akan langsung digantikan dengan mendapatkan 1 botol klorofil, stater kit berisi

¹⁰ *Sapphire Manager* Arif Setyo Wahyudi, *Hasil Wawancara*, 14 Maret 2019.

¹¹ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha Sampai dengan Pengelolaannya* (Tangerang: QultumMedia, 2005), 44.

katalog produk-produk kesehatan dalam bentuk buku + CD dan kaset kaset motivasi, mentaati kode etik yang telah perusahaan tentukan dan menjual produk-produk sesuai ketentuan yang sudah di tentukan.¹²

Multi level marketing merupakan pemasaran yang berjenjang banyak, disebut *multi level* karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. Dalam literatur Hukum Islam, sistem MLM ini dapat dikategorikan pembahasan fiqih muamalah dalam kitab *Al-buyu'* mengenai perdagangan atau jual beli. Oleh karena itu, dasar Hukum yang dapat dijadikan paduan umat islam terhadap bisnis MLM ini adalah konsep jual beli, dan tolong-menolong dan kerja sama.

Mekanisme operasional pada MLM ini yaitu, seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor. Kemudian, orang lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung. Begitu seterusnya, semua yang diajak dan ikut merupakan suatu kelompok distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai level yang tanpa batas. Inilah perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat *single level*.

Pada pendistribusaian konvensional, seorang agen mengajak beberapa orang bergabung kedalam kelompok menjadi penjual atau sales. Pada sistem *sigle level*, para wiraniaga tersebut meski mengajak pun temannya, hanya

¹² *Ruby Manager Tarwinto, Hasil Wawancara, 13 Maret 2019.*

sekedar memberi referensi yang secara organisasi tidak dibawah koordinasi melainkan terlepas. Mereka berada sejajar yang sama-sama sebagai distributor.¹³ Untuk masalah harga sendiri terdapat perbedaan antara konsumen pada umumnya dengan distributor yang telah terdaftar menjadi *member*. Hal ini sependapat dengan apa yang dikatakan oleh bapak Tarwinto:

Jelas terdapat perbedaan antara konsumen biasa dengan konsumen yang sudah terdaftar sebagai member bagi konsumen yang sudah terdaftar maka ia akan mendapat 20% potongan harga discount dari semua produk. Ia juga akan memiliki kartu member yang dapat berlaku selamanya, berlaku juga bukan di daerah sendiri saja tapi dapat di gunakan diseluruh Indonesia, produk yang juga cukup mudah untuk ditemui karena banyaknya stokist, prodk juga sudah mendapat izin BPOM, dan halal konsumsi.¹⁴

Salah satu kajian penting dalam Islam adalah persoalan hukum Islam adalah bagian dari filsafat yang membahas secara rasional dan kritis tentang nilai, norma dan moralitas. Norma adalah suatu pranata dan nilai mengenai baik dan buruk, sedangkan etika adalah refleksi kritis dan penjelasan rasional mengapa sesuatu itu baik dan buruk. Menipu orang lain adalah buruk. Ini berada pada tataran moral, sedangkan kajian kritis dan rasional mengapa menipu itu buruk. Di Indonesia sendiri, pengabaian hukum Islam sudah banyak terjadi, khususnya oleh para pengusaha konglomerat. Para pengusaha dan ekonom yang kental kapitalisnya mempertanyakan apakah tepat

¹³ Gema Dewi, Widayaningsih, dan Yeni Salma Barlianti, *Hukum Perikatan Islam*, (Jakarta: Kencana Prenada group, 2005), 194-195.

¹⁴ *Ruby Manager Tarwinto, Hasil Wawancara*, 13 Maret 2019.

mempersoalkan etika dalam wacana ilmu ekonomi. Mereka menyatakan bahwa ilmu ekonomi harus bebas nilai. Seperti yang dikemukakan oleh *Crown Ambassador* bapak Pranyoto selaku leader K-Link Ponorogo sebagai berikut :

Lebih kepada sosial yang sangat tinggi, misalnya dalam kasus bencana atau yang lainnya perusahaan ini selalu terdepan dan punya kontribusi besar untuk membantu dan mendirikan yayasan di Jogjakarta yang bernama Darul Ihsan. Dalam hal ini terlihat bahwa perusahaan sangat memiliki aktifitas sosial yang tidak diragukan lagi.. Disamping perusahaan, leader pun memberi santunan apabila terdapat distributor yang mengalami musibah atau meninggal dunia. Sistem bantuannya yakni dengan memberi uang RM 2 dari masing-masing leader. Jadi secara tidak langsung kita pun ikut mendonasikan sebagian dari harta kita untuk orang yang kena musibah.¹⁵

Prinsip-prinsip bisnis yang ideal ternyata pernah dilakukan oleh Nabi dan para sahabatnya. Hal inilah yang menjadi tata ekonomi baru yang akhirnya terwujud dalam tata ekonomi dunia yang berkeadilan. Dalam perusahaan ini telah ditetapkan harga yang harus dipatuhi oleh semua pihak distributor, yang mana pada hal ini seorang distributor tidak diberi kewenangan untuk merubah harga yang telah ditentukan oleh pihak perusahaan. Dikarenakan hal ini akan berakibat pada distributor itu sendiri dan juga akan merimbas pada distributor lainnya. Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh bapak Pranyoto :

Dalam tata-tertib dan peraturan perusahaan sudah tertulis di starterkit dimana aturan itu ketika sudah terdaftar menjadi

¹⁵ *Crown Ambassador Pranyoto, Hasil Wawancara, 24 Maret 2019.*

distributor akan berlaku untuk tidak menaikkan atau menurunkan harga. Jika terjadi dilapangan bahwa orang tersebut melanggar akan di peringatkan dengan cara mufakat. Jika terjadi diluar pengawasan perusahaan terdapat oknum yang tidak bertanggung jawab dan secara otomatis dia akan diberi sanksi secara tegas yakni dengan dikeluarkan keanggotaannya secara paksa.¹⁶

Ijāb qābul merupakan ucapan atau tindakan yang mencerminkan kerhidoan dan kerelaan dari kedua belah pihak untuk melakukan kontrak atau kesepakatan. Pada PT.K-Link sudah ada *Ijāb qābul* yang dilakukan oleh *member* yang mana di sana *member* membuat kesepakatan terhadap tidak adanya kenaikan dan penurunan harga.

Pendapatan yang *member* dapatkan tidak hanya di dapatkan secara langsung atas potongan harga yang perusahaan berikan tetapi juga di dapatkan atas pengumpulan poin-poin yang telah di terapkan oleh perusahaan, sehingga untuk peringkat yang perusahaan sediakan bagi *member*, ia harus mengumpulkan poin dengan sebanyak-banyaknya salah satunya dengan mengumpulkan poin dari penjualan barang produk PT.K-Link tersebut. Hal ini yang mana di paparkan oleh Ibu Suli:

Banyak *member* yang mandambakan peringkat bagus karena diiming-imingi dengan fasilitas dan bonus yang perusahaan berikan, maka dari itu banyak *member* yang menurunkan harga karena hanya demi menaikkan pangkatnya agar lebih mendapatkan apa-apa yang telah perusahaan janjikan.¹⁷

Salah satu penyebab *member* rela menurunkan harga dan melanggar ketentuan akad yang telah disepakati di awal yaitu setrategi *member* agar

¹⁶ Cronw Ambassador Pranyoto, Hasil Wawancara, 24 Maret 2019.

¹⁷ Emerald Manager Ibu Sulistyanyingsih, Hasil Wawancara, 24 Maret 2019.

cepat menaikkan peringkat mereka demi mendapatkan pendapatan yang lebih besar dari yang mereka dapatkan dan juga tidak hanya itu *member* juga mendapat tekanan dari perusahaan agar mendapatkan poin yang telah di targetkan oleh perusahaan tersebut sehingga dengan demikian penurunan harga yang tidak sesuai dan belum tersepakati.

Kenaikkan tersendiri terjadi karena produk yang *member* beli di perusahaan jika ada kerusakan perusahaan tidak akan memberikan ganti atau juga bisa diartikan bahwa barang-barang tersebut tidak dapat dikembalikan.

2. Jaminan Produk *buy back guarantee* PT. K-Link Kota Ponorogo.

Menurut hukum Islam jual beli bukan terbatas pada suatu kegiatan perdagangan bagi mereka yang ingin menyambung hidup, tetapi jual beli merupakan perjanjian yang mendapat perhatian oleh penjual, khususnya pada perusahaan PT. K-Link cabang Ponorogo. Pada mulanya pembeli (konsumen) melihat-lihat terlebih dahulu barang atau produk yang akan dibelinya pembelian barang di PT.K-Link ini bisa secara langsung atau online. Barang-barang tersebut sudah di segel oleh perusahaan. Setelah konsumen cocok dengan kebutuhannya, maka terjadilah transaksi saat itu juga, dimana konsumen membayar uang kepada *member* dan *member* juga membayar yang dibelinya kepada perusahaan.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak *Crown Ambassador* Pranyoto bahwa :

Untuk pembelian barang-barang pada perusahaan K-Link ini nantinya konsumen akan membelinya kepada member yang mana nanti seorang member yang mengenalkan jenis-jenis produknya kepada konsumen sesuai yang di butuhkan oleh konsumen tersebut, dan jikalau member tersebut merupakan seorang *stokise*, maka ia memiliki banyak barang yang sudah dibelinya dari perusahaan. sedangkan yang member biasa, biasanya kalau ada konsumen yang memesan maka member tersebut baru akan memesan produknya kepada perusahaan.¹⁸

PT.K-Link Internasioanl adalah perusahaan yang mempunyai cabang diberbagai belahan Negara salah satunya di Indonesia. Yang mana perusahaan ini menyediakan produk-produk seperti: kesehatan, kecantikan, dan pertanian. Sehingga banyak konsumen yang menggunakan prodak dari perusahaan ini. Produk-produk yang dikirim dari perusahaan kepada konsumen yang biasanya konsumen membelinya lewat seorang member akan dikirim dalam bentuk kemsan segel sehingga tidak dapat dipastikan secara pasti apakah barang yang ada di dalamnya ada kecacatan atau tidak, nanti bisa di lihat kalau sudah sampai kepada konsumen yang memesan. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan distributor perusahaan yaitu bapak Arif Setyo dengan peringkat *Ruby Manager* yaitu sebagai berikut :

Setiap prodak yang ada di perusahaan akan di segel secara rapi oleh perusahaan, jadi perusahaan akan mengirim barang yang telah di beli konsumen dengan keadaan tersegel dan itu tidak bisa dibuka. Nanti yang akan membukanya ya konsumennya sendiri.

Hal ini berakibatkan adanya barang yang dibeli konsumen tidak sesuai apa yang diharapkan konsumen.

¹⁸ Cronw Ambassador Pranyoto, Hasil Wawancara, 24 Maret 2019.

Dalam kasus apabila seorang konsumen membeli sebuah produk pada perusahaan dan menemukan barang yang cacat atau rusak maka seharusnya perusahaan memiliki jaminan untuk dikembalikan sebagai bentuk perlindungan atau layanan terhadap konsumen. Namun hal ini berbeda dengan apa yang dinyatakan oleh para distributor PT. K-Link bahwa tidak dapat dikembalikan kepada perusahaan karena yang mengelola dalam penjualan melalui sistem. Seperti pernyataan *Crown Ambassador* bapak Pranyoto :

Sampai saat ini belum pernah terjadi, kalau diikuti seperti mana syarat jual beli itu, pertanyaan selama ini belum pernah menemui seperti itu dan kalau dari pihak stockist dan pusat memang barang yang sudah dibeli tidak dapat di kembalikan kecuali kalau di mobile stokist, mobile stokist itu sudah lebih ke personal mungkin kalau itu dengan etika runding itu bisa ituan personal kalau sama pusat kan sudah *direct system* sebagaimana di toko toko lain bahwa barang yang sudah di beli tidak bisa dikembalikan itukan kalau di kebalikan kan sudah mengubah sistem kan. Kalau ada produk susu misalkan kurang dari sebanarnya itu belum menemui kalau pun ada itu tidak dapat dikembalikan.¹⁹

Melihat dari kenyataan tentang tidak ada jaminan barang yang disediakan oleh perusahaan dikarekan sudah tersusunnya sitem perusahaan yang mana dapat mempengaruhi sistem data dan juga memang perusahaan benar-benar menjaga akan keidealn produk yang mereka miliki.

¹⁹ *Cronw Ambassador Pranyoto, Hasil Wawancara, 24 Maret 2019.*

Member yang sudah menjual barang dari perusahaan akan mendapatkan poin dari masing-masing produk. Setiap produk akan memiliki nilai yang berbeda-beda tergantung dari perusahaan berapa jumlah poin yang telah ditentukan, semakin banyak penjualan yang dilakukan oleh *member* maka akan semakin banyak pula poin yang akan didapatkan oleh *member* tersebut. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Sulis:

Jadi semakin banyak penjualan yang dilakukan *member* itu dari perusahaan akan dikasih poin tersendiri, yang nanti ada juga keuntungan langsung yang akan didapatkan oleh *member* tersebut. Keuntungan langsung yang *member* dapatkan adalah dari potongan harga yang diperoleh setelah seseorang *member* tersebut menjadi *member*. Poin yang didapatkan dari penjualan produk oleh *member* itu sudah tercantum secara otomatis, maka ketika ada barang yang sudah terjual dan dikembalikan keperusahaan itu akan berdampak kerugian pada perusahaan.²⁰

Sehingga produk yang sudah dibeli pada perusahaan PT.K-Link ini tidak dapat dikembalikan karena ini akan berdampak pada perubahan sistem yang mengakibatkan perusahaan menjadi rugi.

Hak *khiyār* ditetapkan syariat Islam bagi orang-orang yang melakukan transaksi jual beli, sehingga kemaslahatan yang dituju dalam suatu transaksi tercapai dengan sebaik-baiknya. Tujuan diadakan *khiyār* oleh *syāra'* berfungsi agar kedua orang yang berjual beli dapat memikirkan kemaslahatan masing-masing lebih jauh, supaya tidak akan terjadi penyesalan kemudian hari karena merasa tertipu.

²⁰ Emerald Manager Ibu Sulistyansih, Hasil Wawancara, 24 Maret 2019.

Pelaksanaan *khiyār* dalam praktik jual beli produk yang ada dilakukan oleh perusahaan PT.K-Link. Perusahaan menerapkan kebebasan memilih tetapi barang tersebut sudah disegel dan hanya bisa melihat barang-barang yang sudah dijadikan contoh atau gambar-gambar yang telah disediakan sehingga tidak bisa dilihat secara langsung. Berikut pemaparan Bapak Tarwinto:

Bahwa barang yang sudah berada ditangan member dan yang akan dijual kepada atau di konsumsi sendiri, itu bisa kita lihat pada saat barang tersebut sudah ada ditangan yang memesan, jadi kalau disini memang barang yang sudah dibeli itu tidak bisa dikembalikan, dan juga hal tersebut dikarenakan perusahaan menjamin akan menyediakan barang-barang yang berkualitas tetapi mungkin ada kesalahan pada perusahaan sehingga barangnya ada yang cacat.²¹

Dengan pemaparan Bapak Tarwinto diatas menunjukkan bahwa pada perusahaan tidak memberikan kesempatan terhadap pembeli untuk mengembalikan barangnya ketika ada kerusakan.

Praktik penjualan barang yang demikian, dapat menyebabkan kerugian bagi konsumen. Hal ini sesuai yang dengan yang diungkapkan oleh Bapak Khozinatul Asror :

Iya sangat merasa saya sebagai konsumen karena tidak mendapatkan apa yang seperti saya harapkan, dan juga mengurangi kepercayaan saya. Susahnyanya lagi barangnya tidak bisa dikembalikan.²²

²¹ Ruby Manager Tarwinto, *Hasil Wawancara*, 13 Maret 2019.

²² Konsumen Khozinatul Asror, *Hasil Wawancara*, 24 Maret 2019.

BAB IV

ANALISA TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP AKAD JUAL BELI PRODUK PADA PT. K-LINK INTERNASIONAL

A. Analisis Hukum Islam Terhadap Akad penjualan produk pada PT. K-Link Internasional.

Akad ialah ikatan kata para penjual dan pembeli, jual beli dikatakan sah apabila *ījāb* dan *qabūl* dilakukan, sebab *ījāb qabūl* menunjukkan kerelaan, pada dasarnya *ījāb qabūl* dilakukan dengan lisan, tapi kalau tidak mungkin, seperti bisu atau yang lainnya. Maka boleh *ījāb qabūl* dengan surat-menyurat yang mengandung arti *ījāb* dan *qabūl*. Jual beli sesuatu yang menjadi kebutuhan sehari-hari tidak diisyaratkan *ījāb qabūl*, ini adalah pendapat Jumhur ‘*ulamā*’.¹

Masalah *ījāb* dan *qabūl* ini para ulama berbeda pendapat, diantaranya menurut ‘*ulamā*’ *Syāfi’īyah* bahwa *ījāb* dan *qabūl* tidaklah sah akad jual beli kecuali dengan sighat (*ījāb* dan *qabūl*) yang diucapkan. Menurut Imam *malikīyah* bahwa jual beli itu telah sah dan dapat dilakukan secara dipahami saja.²

Praktek jual beli produk yang ada pada PT. K-Link Kota Ponorogo dalam memasarkan produknya yang ada, PT. K-Link Internasional merekrut orang untuk menjadi *member*. *Member* adalah status resmi seseorang yang telah menjadi distributor di perusahaan PT. K-Link Internasional. *Member* ini

¹ Atik Abidah, *Fiqih Muamalah* (Ponorogo: STAIN Po Press, 2006), 58.

² *Ibid.*, 58-59.

diberikan harga yang sudah ditetapkan oleh PT. K-Link Internasional yang mana harganya berbeda dengan harga konsumen pada umumnya. Biasanya harga *member* yang sudah diberikan oleh PT. K-Link Internasional itu lebih murah dari pada harga yang diberikan PT. K-Link Internasional kepada konsumen pada umumnya, karena *member* ini yang akan menjualkan dan memasarkan produk PT. K-Link Internasional kepada konsumen dan masyarakat. Harga jual produk yang dihasilkan oleh PT. K-Link Internasional sudah ditetapkan oleh perusahaannya, sehingga harga jual produk memiliki keseragaman yang sama di pasarannya. Untuk dapat menjual produk tersebut, maka *member* harus membeli terlebih dahulu produk K-Link di perusahaan PT. K-Link. Tetapi *member* menyalah gunakan akad yang dibangun sejak awal yang mana sudah ada kesepakatan *member* menjual dengan harga yang seragam tetapi disini *member* menaikkan dan menurunkan dengan sesuka hati dengan alasan menutupi kerugian dan juga demi mendapatkan poin yang dijanjikan oleh perusahaan.

Hal ini belum adanya kesesuaian dengan hukum Islam karena menurut hukum Islam syarat-syarat jual beli yang sesuai dengan rukun jual beli yaitu adanya kesesuaian *ijāb qabūl* dengan harga barang yang dijualbelikan.

B. Analisis Hukum Islam Terhadap Jaminan Produk *Buy Back Guarantee* Pada PT. K-Link Internasional.

Khiyār ‘ayb ialah hak yang dimiliki oleh seorang pembeli untuk membatalkan atau tetap melangsungkan akad jual beli ketika dia menemukan cacat pada objek yang diperjualbelikan, yang mana pihak lain tidak memberitahukannya ketika akad. Cacat atau *‘ayb* adalah mengurangi nilai ekonomi objek transaksi dalam bentuk fisik, misalnya, tembok rumah banyak yang retak, seseorang membeli sepeda motor dengan harga barang yang telah ditentukan, bila kondisinya tidak baik atau ada yang cacat akan dikembalikan.³ *Khiyār ‘ayb* adalah *Khiyār* yang dimiliki oleh pihak kedua untuk mengembalikan objek perjanjian apabila ternyata mengandung cacat. *Khiyār ‘cacat* tidak diperjanjikan, melainkan merupakan ketentuan undang-undang *syāra*.

Dasar diberlakukannya *Khiyār ‘‘ayb* adalah surat *al-Nisā’* ayat 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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 di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (Q.S: An-Nisa’ ayat 29.)⁴

Sisi argument ayat diatas adalah bahwa mengerti *‘ayb* (cacat) pada barang dagangan dapat meniadakan aspek suka sama suka yang

³ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), 87.

⁴ Depag RI, *Al-Qur’an dan Terjemah*, (Surabaya: Halim Publishing dan Distributing, 2013), 83.

disyaratkan dalam transaksi. Transaksi yang terkontaminasi dengan *'ayb* (cacat) merupakan bentuk perdagangan tanpa dilandasi suka sama suka.⁵

Para ulama sepakat bahwa *khiyār 'ayb* ini berlaku sejak diketahui adanya kecacatan pada barang yang diperjualbelikan. Adapun cacat yang mengharuskan adanya *khiyār* menurut ulama Hanafiah dan Hanabila seluruh unsur yang menunjukkan adanya kerusakan terhadap objek akad dan berkurangnya nilai barang tersebut dari nilai aslinya sesuai dengan adat yang berlaku. Sedangkan menurut *'ulamā' Syāfi'īyah* dan *malikīyah* adalah seluruh cacat yang menyebabkan nilai barang itu berkurang atau hilang unsur yang diinginkan dari padanya.⁶ Dalam hal ini barang cacat yang terdapat dalam produk PT. K-Link Internasional menyebabkan berkurangnya nilai barang tersebut. Contohnya adalah ketika produk sabun *chlorophyll K-care transparent Soap* terdapat cacat fisik seperti patah maka mengakibatkan berkurangnya nilai pada produk tersebut sehingga merugikan konsumen.

Adanya beberapa kriteria *'ayb* yang dapat dijadikan sebagai dasar menetapkan *khiyār 'ayb*, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. *'ayb* dapat mempengaruhi nilai dagangan. Brometernya adalah kebiasaan pada pedagang atau pengusaha. Sesuai

⁵ Abdullah Bin Muhammad Ath- Thayyar, Abdullah Bin Muhammad Al- Muthalaq, Muhammad bin Ibrahim Al-Musa, Terj. Miftahul Khairi, *Eksiklopedia Fiqh Muamalah dalam perdagangan 4 Mazhab*, 95.

⁶ Fathurrahman Djamil, *penerapan hukum perjanjian dalam transaksi di lembaga keuangan syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 53-54.

yang menuntut kebiasaan mereka dapat mengurangi harga barang dagangan, maka dapat dianggap 'ayb yang dijadikan alasan pada *khiyār 'ayb*.

2. Pembeli tidak mengetahui 'ayb (cacat) saat terjadi transaksi dan saat menerima barang dagangan.
3. 'ayb telah ada sejak terjadinya transaksi atau setelahnya, tetapi sebelum terjadi serah terima. Tidak dapat menghilangkan 'ayb (cacat) kecuali dengan kesulitan. Jika 'ayb dapat dihilangkan dengan mudah, maka barang dagangan tidak dapat dikembalikan.
4. 'ayb tidak hilang sebelum pembatalan transaksi. Jika seseorang membeli hewan yang sakit dan ia tidak membatalkan transaksi kemudian hewan tersebut sembuh, maka ia tidak dapat dikembalikan.⁷

Dalam ketentuan garansi pengembalian barang pada PT.K-Link tidak memberlakukan pengembalian barang yang sudah dibeli dari perusahaan. Ia tidak menerima alasan apapun untuk pengembalian barang untuk pengembalian barang, walaupun ketika barang terbukti rusak atau cacat. Perusahaan berasan bahwa barang yang dijualnya semua bagus tidak ada yang rusak dan akan mengubah sistem yang sudah perusahaan terapkan

⁷ Abdullah bin Muhammad Ath- Thayyar, *Eksiklopedia Fiqih Muamalah dalam pandangan 4 Mazhab*, 96-97.

secara otomatis. Pihak penjual menerima barang yang terbukti rusak atau cacat, tetapi barang itu rusak bukan karena tangan pembeli. Biasanya letak kerusakannya adalah barang yang kurang dari kemasannya dan juga terdapat terpotong atau kurang sempurnanya terhadap sabun yang perusahaan jual.

Analisis pelaksanaan *khiyār 'ayb* dalam hal ketentuan garansi pengembalian barang di perusahaan PT.K-Link belum sesuai karena perusahaan tidak memberikan kesempatan konsumen untuk mengembalikan barang yang terbukti cacat atau rusak .



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah mendeskripsikan pembahasan secara keseluruhan sebagai upaya untuk menjawab pokok masalah, akhirnya peneliti dapat menyimpulkan:

1. Akad penetapan harga dalam jual beli yang dilakukan para *member*, di mana *member* menjual produk diatas harga yang telah ditentukan oleh perusahaan ini tidak memenuhi syarat sah jual beli yaitu *ījāb qābul*. Di mana *ījāb qābul* antara perusahaan dengan member harganya sudah disepakati, tetapi member menjual dengan harga yang berbeda kepada konsumen. Hal ini disebabkan karena member memburu poin yang diberikan perusahaan.
2. Pelaksanaan *khiyār ‘ayb* dalam hal ketentuan garansi batas pengembalian barang di perusahaan PT.K-Link belum sesuai karena penjual tidak memberikan kesempatan kepada pembeli untuk mengembalikan barang yang terbukti cacat atau rusak. Sehingga konsumen dirugikan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh penulis, ada beberapa saran kepada berbagai pihak sebagai bahan masukan, pertimbangan dan wacana baru untuk semua masyarakat, saran-saran yang dimaksud adalah kepada:

1. Penjual

Dalam pelaksanaan jual beli para pelaku usaha, penjual, pedagang hendaknya memperhatikan hukum-hukum yang ada.

2. Hendaknya pembeli atau konsumen membeli produk dengan meneliti terlebih dahulu dan mempertimbangkan manfaat kegunaannya.
3. Hendaknya perusahaan PT.K-Link lebih ketat dalam mengawasi kinerja para member, agar tidak terjadi lagi kecurangan yang dilakukan oleh *member*.



DAFTAR PUSTAKA

- Agama RI, Departemen. *Al-Qur'an dan Terjemah*. Surabaya: Halim Publishing dan Distributing, 2013.
- Ami Solihah, “*Tinjauan Hukum Islam tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah di PT. K-Link Internasional*”. Semarang: Institut Agama Islam Negeri Walisongo, 2012.
- Anwar, Syamsul. *Hukum Perjanjian Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010.
- Anwar, Syamsul. *Hukum Perjanjian Syariat*, Jakarta: Rajawali Press, 2010.
- Ar- Rohman, Afzalu. *Doktrin Ekonomi Islam IV*. Jakarta: Intermasa, 1995.
- Bin Muhamad Ath Thayyar, Abdullah. *Eksiklopedia Fiqih Muamalah dalam pandangan 4 mazhab*, Yogyakarta: Maktabah Al-Hanafi, 2014.
- Cronw Ambassador Pranyoto, Hasil Wawancara*, 24 Maret 2019.
- Dewi, Widayaningsih dan Yeni Salma Barlianti. *Hukum Perikatan Islam*, Jakarta: Kencana Prenada group, 2005.
- Djamil, Fathurrahman. *penerapan hukum perjanjian dalam transaksi di lembaga keuangan syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012.
- Emerald Manager Ibu Sulistyaningsih, Hasil Wawancara*, 24 Maret 2019.
- Haroen, Nasrun. *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000.
- Hidayat, Enang. *Fiqih Jual Beli*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015.
- Ismail, Nawawi. *Fikih Muamalah Klasik Kontemporer*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2012.
- Jannah, Miftaqul. “*Tinjauan Hukum Islam Tentang Passive Income Multi Level Marketing (MLM) Syariah Pada PT K-Link Internasional*”. Ponorogo: Skripsi Institut Agama Islam Negeri Ponorogo. 2018.
- Khosiah, Siah. *Fiaih Muamalah Perbandingan*, Bandung: CV. Pustaka Setia, 2014.

- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha Sampai dengan Pengelolaannya*, Tangerang: QultumMedia, 2005.
- Lubis, Suhrawardi K. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 2004.
- Manan, Abdul. *Hukum Ekonomi Syariah dalam perspektif kewenangan peradilan agama*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Margono. *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Jakarta: Renika Cipta, 1997.
- Muhammad Azzam, Abdul Aziz. *Fiqih Muamalah sistem transaksi dalam fiqih islam*, Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2017.
- Nafik, Muhammad. *Bursa Efek Dan Investasi Syariah*, Jakarta : PT. Serambi Ilmu Semesta, 2010.
- Pelangi, Tim Laskar. *Metodologi Fiqih Muamalah*, Kediri: Lirboyo Press, 2013.
- Qomarul, Huda. *Fiqih Muamalah*. Yogyakarta: Teras, 2011
- Ruby Manager Tarwinto, *Hasil Wawancara*, 13 Maret 2019.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqih Sunnah 2 ter.* Kamaludin A Marzuki. Bandung: Al Ma'ruf, 1996.
- Saebani. Bei Ahmad. *Metodologi Penelitian Hukum*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2009.
- Sahrani dan Ruffa Abdullah, Sohari. *Fikih Muamalah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.
- Sapphire Manager Arif Setyo Wahyudi, *Hasil Wawancara*, 14 Maret 2019.
- Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam," *Jurnal Bisnis Dan Managemen Islam*, Vol.03.No.02. Desember 2015.
- Subagyo, Joko. *metodologi penelitian dalam teori dan praktik*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004.
- Sudarto. *Metodologi Penelitian Filsafat*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1995.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: CV Alfabeta, 2013.

Sunarno, *“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pada MLM Syariah Di PT Ahad Net Internasional”*. Surakarta: UMS, 2010.

Syafe’I, Rachmad. *Fiqih Muamalah* , Bandung: CV Pustaka Setia, 2001.

Syarifuddin, Amir. *garis-garis besar Fiqh*, Bogor: kencana, 2003.

