

**SISTEM PERJANJIAN KERJA
PADA PEMASARAN JARINGAN (*NETWORK
MARKETING*) TIANSHI DITINJAU DARI
HUKUM ISLAM**



SKRIPSI

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS SYARI'AH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN SYARAT-SYARAT
MEMPEROLEH GELAR SARJANA STRATA SATU
DALAM ILMU HUKUM ISLAM**

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
OLEH
ARIF FAUZAN
99383470
YOGYAKARTA

PEMBIMBING

- 1. DR. H. ABD. SALAM ARIEF, M.A.**
- 2. SITI DJAZIMAH S. Ag., M. SI.**

**MU'AMALAH
FAKULTAS SYARI'AH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2005

ABSTRAK

Bisnis (perdagangan) dengan sistem *personal franchise* atau *network marketing* merupakan fenomena baru dalam kajian Islam, sehingga sama sekali belum pernah dibahas dalam kajian-kajian fiqh klasik, bahkan dalam kajian-kajian fiqh kontemporerpun sangat minim.

Pemasaran jaringan (MLM) sendiri dalam literatur fiqh Islam masuk dalam pembahasan fiqh muamalah/bab *Buyū* (perdagangan). Pemasaran jaringan adalah menjual/memasarkan langsung suatu produk baik berupa barang/jasa kepada konsumen, sehingga biaya distribusi barang sangat minim atau sampai ke titik nol. Pemasaran jaringan juga menghilangkan biaya promosi, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor (*ajir*) dengan sistem berjenjang (*multi level*).

Tianshi adalah salah satu perusahaan yang mengadopsi sistem pemasaran jaringan (*network marketing*), atau lebih tepatnya adalah jaringan pribadi terwaralaba. Di dalam perekrutan yang diterapkan perusahaan Tianshi, hubungan perusahaan dengan para distributor terdapat ikatan perjanjian/akad/kontra kerja, dan inilah yang akan penyusun bahas dalam skripsi ini. Perjanjian sendiri adalah salah satu bentuk aturan hukum yang ada dalam Islam, sehingga manusia tidak bisa tidak harus terkait dengan persoalan-persoalan akad (kontrak/perjanjian) di antara sesamanya dalam bermuamalah. Suatu kontrak kerja dianggap sah apabila jelas, transparan dan tidak ditutup-tutupi, baik itu tentang pekerjaannya ataupun tentang upah/bonus yang akan diterimanya nanti.

Perjanjian kerja di sini termasuk kedalam perjanjian sewa-menyewa (*ijārah*) tenaga manusia untuk melakukan pekerjaan dengan imbalan bonus/upah (*ijārah a'yan*), namun status distributor di sini bukan sebagai buruh seperti lazimnya para pekerja pada perusahaan konvensional, tetapi sebagai wirausaha mandiri dan bagian dari sistem perusahaan. Oleh sebab itu, di sini penyusun menjelaskan/memaparkan bagaimana sebuah kontrak kerja atau perjanjian pada pemasaran jaringan (*network marketing*) Tianshi menurut Islam. Jenis penelitian yang penyusun gunakan adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu untuk memperoleh gambaran yang jelas dan terperinci tentang perjanjian kerja pada pemasaran jaringan (*network marketing*) Tianshi dan bersifat preskriptif. Dalam rangka penetapan hukum perjanjian kerja pada pemasaran jaringan Tianshi ini pendekatan yang digunakan adalah pendekatan sosiologis dan normatif, yakni yang pertama kali diteliti adalah bagaimana bentuk perjanjian kerja pada pemasaran jaringan Tianshi kemudian dilihat status hukumnya dalam perspektif hukum Islam.

Berdasarkan penelitian penyusun, maka terungkaplah bahwa perjanjian kerja pada pemasaran jaringan Tianshi didasari atas kehendak kedua belah pihak, yakni adanya *ijab* dan *qabul* antara distributor dan perusahaan. Distributor (*ajir*) sebagai kepanjangan tangan perusahaan Tianshi, begitupun dengan perusahaan Tianshi (*musta'jir*) adalah sebuah wadah yang mendistribusikan barang lewat para distributornya (langsung). Sehingga secara garis besar perjanjian antara distributor dan pihak perusahaan Tianshi telah memenuhi ketentuan-ketentuan hukum yang berarti telah sah menurut hukum Islam.

Dr. H. Abd. Salam Arief, M.A.

Dosen Fakultas Syari'ah
UIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta

Nota Dinas

Hal : Skripsi

Saudara Arif Fauzan

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Syari'ah
UIN Sunan Kalijaga
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti dan mengoreksi serta menyarankan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Arif Fauzan

N.I.M. : 99383470

Judul : "Perjanjian Kerja pada Pemasaran Jaringan (*Network Marketing*)
Tianshi Ditinjau dari Hukum Islam"

sudah dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu dalam jurusan Mu'amalah Fakultas Syari'ah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Dengan ini kami berharap agar skripsi saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan. Untuk itu kami ucapkan terima kasih
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 11 Jumadil Ula 1426 H
18 Juni 2005 M

Pembimbing I



Dr. H. Abd. Salam Arief, M.A.
NIP. 150 216 531

Siti Djazimah. S. Ag., M. SI.

Dosen Fakultas Syari'ah

UIN Sunan Kalijaga

Yogyakarta

Nota Dinas

Hal : Skripsi

Saudara Arif Fauzan

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Syari'ah

UIN Sunan Kalijaga

Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti dan mengoreksi serta menyarankan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Arif Fauzan

N.I.M. : 99383470

Judul : "Perjanjian Kerja pada Pemasaran Jaringan (*Network Marketing*)
Tianshi Ditinjau dari Hukum Islam"

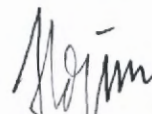
sudah dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu dalam jurusan Mu'amalah Fakultas Syari'ah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Dengan ini kami berharap agar skripsi saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan. Untuk itu kami ucapkan terima kasih
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 11 Jumadil Ula 1426 H

18 Juni 2005 M

Pembimbing II



Siti Djazimah. S. Ag., M. SI.

NIP. 150 282 521

PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**Sistem Perjanjian Kerja pada Pemasaran Jaringan (*Network Marketing*)
Tianshi Ditinjau dari Hukum Islam**

Yang disusun oleh:

Arif Fauzan
NIM: 99383470

Telah dimunaqasyahkan di depan sidang munaqasyah pada hari Rabu, 3 Agustus 2005 dan dinyatakan dapat diteima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana strata satu dalam ilmu Hukum Islam.

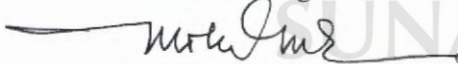
Yogyakarta, 28 Jumadil Akhir 1426 H
4 Agustus 2005 M

**DEKAN**
FAKULTAS SYARIAH
UIN SUNAN KALIJAGA

Drs. H. A. Malik Madany, M.A.
NIP. 150 182 698

Panitia Munaqasyah

Ketua Sidang



M. Noor, S. Ag., M. Ag.
NIP. 150 282 522

Sekretaris Sidang



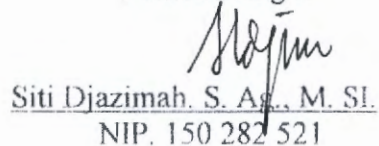
M. Noor, S. Ag., M. Ag.
NIP. 150 282 522

Pembimbing I



DR. H. Abd. Salam Arief, M.A.
NIP. 150 216 531

Pembimbing II

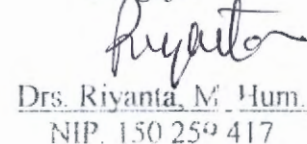

Siti Djazimah, S. Ag., M. SI.
NIP. 150 282 521

Penguji I



DR. H. Abd. Salam Arief, M.A.
NIP. 150 216 531

Penguji II


Drs. Riyanta, M. Hum.
NIP. 150 250 417

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158 Tahun 1987 dan Nomor 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	b	be
ت	ta'	t	te
ث	'sa'	s	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	je
ح	ha'	h	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	kh	ka dan ha
د	dal	d	de
ذ	zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	r	er
ز	zai	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	sād	s	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍaḍ	d	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa'	t	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa'	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	`	koma terbalik di atas
غ	gain	g	ge
ف	fa'	f	ef

ق	qāf	q	qi
ك	kāf	k	ka
ل	lam	l	'el
م	mim	m	'em
ن	nun	n	'en
و	wawu	w	w
ه	ha'	h	ha
ء	hamzah	'	apostrof
ي	ya'	y	ye

B. Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis Rangkap

متعدين	ditulis	muta' aqqidīn
عدة	ditulis	'iddah

C. Ta' marbutah

1. Bila dimatikan ditulis h

هبة	ditulis	hibbah
جزية	ditulis	jizyah

(ketentuan ini tidak diperlakukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

a. Bila diikuti dengan kata sandang 'al serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h

كرامة الأولياء	ditulis	karāmah al-auliyā'
----------------	---------	--------------------

- b. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harkat, fathah, kasrah dan dammah ditulis t.

زكاة الفطر	ditulis	zakātul fiṭri
------------	---------	---------------

D. Vokal Pendek

—	fathah	ditulis	a
—	kasrah	ditulis	i
·	dammah	ditulis	u

E. Vokal Panjang

1	fathah + alif جاهلية	ditulis ditulis	ā jāhiliyyah
2	fathah + ya' mati يسعى	ditulis ditulis	ā yas'ā
3	kasrah + ya' mati كريم	ditulis ditulis	ī karīm
4	dammah + wawu mati فروض	ditulis ditulis	ū furūd

F. Vokal Rangkap

1	fathah + ya' mati بينكم	ditulis ditulis	ai bainakum
2	fathah + wawu mati قول	ditulis ditulis	au qaulun

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata dipisahkan dengan Apostrof

أنتم	ditulis	a'antum
أعدت	ditulis	u'iddat
لئن شكرتم	ditulis	la'in syakartum

H. Kata Sandang Alif + Lam

a. Bila diikuti Huruf Qamariyyah

القرآن	ditulis	al-Qur' ān
القياس	ditulis	al-Qiyās

b. Bila diikuti huruf Syamsiyyah ditulis dengan menggandakan huruf Syamsiyyah yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf / (el)nya.

السماء	ditulis	as-Samā'
الشمس	ditulis	asy-Syams

I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

ذوي الفروض	Ditulis	Ẓawī al-furūd
أهل السنة	ditulis	ahl as-sunnah

MOTTO

إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم (الرعد : 1)

Artinya :

Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaannya yang ada pada diri mereka sendiri. (ar-Ra'd : 11)

فمن يعمل مثقال ذرة خيرا يره
ومن يعمل مثقال ذرة شرا يره (الزلزلة : 2)

Artinya :

Barang siapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarahpun, niscaya dia akan melihat (balasan) nya.

Dan barang siapa yang mengerjakan kebajikan seberat dzarahpun, niscaya dia akan melihat (balasan) nya. (az-Zalzalah : 7-8)

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

¹ Al-Qur'an dan terjemahannya, Depag RI, hlm. 370.

² *Ibid*, hlm. 1087.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

أحمد لله رب العالمين. أشهد أن لا إله إلا الله وأشهد أن محمدا عبده ورسوله
أللهم صل على سيدنا محمد وعلى آله وأصحابه أجمعين. أما بعد:

Segala puji bagi Allah, Tuhan seru sekalian alam. *Ṣalāwat* dan *salām* semoga tercurah kepada Nabi pembawa rahmat bagi dunia dan hujjah bagi seluruh manusia, Muhammad SAW, Dialah Muhammad yang diutus Allah SWT untuk menyempurnakan akhlak dan menutup risalah kenabian, kepada keluarganya, para sahabatnya, serta seluruh pengikutnya dimanapun berada.

Alhamdulillah penyusun dapat menyelesaikan skripsi dengan judul: “PERJANJIAN KERJA PADA PEMASARAN JARINGAN (*NETWORK MARKETING*) TIANSHI DITINJAU DARI HUKUM ISLAM”, yang disusun untuk memenuhi syarat meraih gelar Sarjana Strata Satu dalam Ilmu Hukum Islam, di Fakultas Syari’ah, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Tahap demi tahap telah penyusun lalui dalam penulisan ini, mulai dari penyusunan proposal sampai dengan penyimpulan hasil penelitian. Oleh sebab itu, sudah menjadi kewajiban bagi penyusun untuk mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bpk. Prof. Dr. H. Amin Abdullah, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Bpk. Drs. H. A. Malik Madaniy, M.A, selaku Dekan Fakultas Syari’ah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

3. Bpk. Dr. Abd. Salam Arief, M.A, selaku Pembimbing I dalam penulisan skripsi ini.
4. Ibu Siti Djazimah, S. Ag., M. SI, selaku Pembimbing II dalam penulisan skripsi ini.
5. Bpk. Dr. Hamim Ilyas, M.A, dan Bpk. Drs. Riyanta, M.Hum, sebagai Ketua dan Sekretaris Jurusan Mu'amalat.
6. Bpk. M. Noor, S. Ag., M. Ag, selaku Pembimbing Akademik penyusun.

Selanjutnya, penyusun mengucapkan terima kasih kepada perpustakaan Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, yang telah menyediakan buku-buku yang mendukung terhadap penelitian ini. Sehingga selama penelitian ini dilaksanakan penyusun tidak terlalu merasa kesulitan dalam memperoleh data.

Dalam kesempatan ini pula, penyusun mengucapkan terima kasih dengan tulus kepada ayahanda terhormat beserta ibunda tersayang, yang dengan penuh kasih sayang, kesabaran, kearifan, pengertian, dan kepercayaan yang selama ini diberikan kepada ananda, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

Tak lupa pula pada kakak-kakakku tercinta A Iif Luthfy, Teh Ria, Ceu Mia, dan A Anang serta adikku Iqbal yang tak hanya menanyakan kapan skripsinya selesai? tapi mereka juga tak henti-hentinya memberikan dorongan moril dan do'a hingga skripsi ini dapat diselesaikan. Juga buat malaikat kecilku Hanif Akmaluddin (Raka), yang telah memberikan semangat dan motivasi terhadap penyusun dalam menyelesaikan skripsi ini. Serta semua pihak yang tidak dapat penyusun sebutkan satu persatu.


Ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya juga penyusun berikan kepada sahabatku Rini, yang tak pernah lelah untuk selalu memberikan motivasi dan spirit kepada penyusun dengan penuh kesabaran dan ketulusan hatinya, sehingga penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan. NEVER GIVE UP, kita pasti sukses!

Terima kasih kepada *Upline* dan *Leader*-ku, ibu Diah&bpk Iwan, bpk Andang, bpk Andri Mustari, bpk Abdul, bpk Teguh dan bpk Adhi Hari khususnya yang selalu membantu dan memberikan semangat kepada penyusun dalam menjalankan bisnis Tiens dan terselesaikannya skripsi ini. Serta untuk rekan kerjaku yang lain yang tidak bisa penyusun sebutkan satu persatu. Sukses untuk kita semua, BISA!

Kemudian ucapan terima kasih juga penyusun berikan kepada komunitas Slipknot: Mulyadi dan Adam (terima kasih komputernya), Labay, Hendra (keep the spirit). Serta semua sahabat-sahabat IKADA, dan teman-teman kelas Mu'amalah-3, serta semua pihak yang tidak dapat penyusun sebutkan satu persatu.

Akhirnya dengan segala keterbatasan dalam penyusunan skripsi ini yang tentunya banyak kekurangan di sana-sini, maka dari itu penyusun sangat mengharapkan masukan, saran, dan kritik dari semua pihak untuk perbaikan selanjutnya.

Yogyakarta, 17 Juni 2005 M
11 Jumadil Ula 1426 H
Penyusun


Arif Rauzan
NIM: 99383470

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PENGESAHAN	v
PEDOMAN TRANSLITERASI	vi
HALAMAN MOTTO	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL DAN GAMBAR	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pokok Masalah.....	4
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	5
D. Telaah Pustaka	5
E. Kerangka Teoritik	8
F. Metode Penelitian	12
G. Sistematika Pembahasan	15
BAB II PERJANJIAN KERJA MENURUT HUKUM ISLAM	17
A. Pengertian dan Dasar Hukumnya.....	17
B. Rukun dan Syarat Sah Perjanjian Kerja	21
C. Bentuk Perjanjian (<i>Ijārah</i>)	24

D. Kewajiban dan Hak-hak Pekerja	25
E. Penentuan Upah Kerja.....	26
F. Pemutusan Hubungan Kerja.....	28
BAB III PERUSAHAAN TIANSHI DAN PERJANJIAN KERJA	29
A. Gambaran Umum Perusahaan Tianshi	
1. Pengertian Network Marketing	29
2. Sejarah dan Latar Belakang Perkembangan Network Marketing Tianshi	30
3. Bentuk Produksi	32
B. Sistem Perjanjian Kerja dan Pelaksanaan Kerja	36
C. Bonus dan <i>Reward</i>	53
D. Pemutusan Hubungan kerja.....	58
E. Peraturan Umum	58
BAB IV ANALISIS SISTEM PERJANJIAN KERJA TIANSHI DALAM HUKUM ISLAM	60
A. Analisis Sistem Perjanjian Kerja	60
B. Tinjauan Terhadap Pelaksanaan Perjanjian Kerja	64
C. Bonus dan <i>Reward</i>	67
D. Pemutusan Hubungan Kerja	68
BAB V PENUTUP	71
A. Kesimpulan	71
B. Saran-saran	72

DAFTAR PUSTAKA	73
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran I Terjemah	I
Lampiran II Biografi Ulama	III
Lampiran III Curriculum Vitae	VI
Lampiran IV Daftar Wawancara	V
Lampiran V Daftar Responden	X
Lampiran VI Ketentuan Tata Cara dan Peraturan Distributor Tianshi	XIII
Lampiran VII Izin Riset	



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR TABEL DAN GAMBAR

The Cashflow Quadrant	1
Perbandinga Tiga Sistem	41
Kriteria Daftar Nama	50
Bonus Perkembangan	55
Bonus Langsung dan Bonus Tidak Langsung	56
Bonus Kepemimpinan	56



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

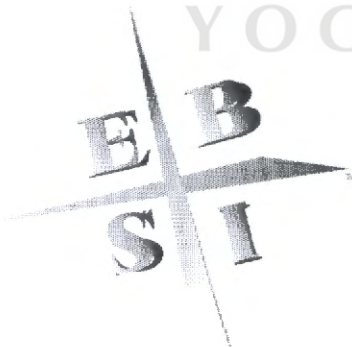
Manusia adalah makhluk sosial yang secara kodrat memerlukan manusia lain untuk dapat melangsungkan kehidupannya. Di dalam melangsungkan kehidupannya manusia tidak cukup dengan berdiam diri dan menunggu datangnya rizki tanpa melakukan usaha apapun, oleh karena itu manusia harus bekerja dan berusaha. Allah berfirman:

وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون...¹

Dari ayat tersebut dapat diambil pengertian bahwa bekerja bukan hanya sekedar mengisi waktu dan bukan tanpa makna disisi Allah. Allah memerintahkan manusia bekerja agar fungsi sebagai manusia menjadi sempurna.

Ada 4 cara orang melakukan pekerjaan/mendapatkan penghasilan.

Di bawah adalah *Cashflow Quadrant*.



Huruf dalam masing-masing kuadran mewakili:

E untuk *employee* (pegawai)

S untuk *self-employed* (pekerja lepas)

B untuk *business owner* (pemilik usaha)

I untuk *investor* (penanam modal)

¹ At-Taubah (9) : 105.

Cashflow Quadrant mewakili berbagai metode yang berlainan, dari mana penghasilan atau uang diperoleh. Sebagai contoh, seorang “E” mendapat penghasilan/uang dengan mempunyai pekerjaan dan bekerja untuk orang lain atau sebuah perusahaan. Orang-orang “S” mendapat penghasilan/uang dengan bekerja untuk diri sendiri. Seorang “B” memiliki usaha yang menghasilkan uang, dan “I” mendapat penghasilan/uang dari berbagai investasi mereka – dengan kata lain, uang menghasilkan uang yang lebih banyak.²

Di Indonesia sendiri masalah pekerjaan merupakan masalah yang sangat kompleks, ketatnya persaingan baik di dunia usaha maupun dunia kerja dirasakan oleh para pencari kerja. Namun, ketatnya persaingan juga dirasakan baik oleh pemilik usaha, proporsional hingga tingkat karyawan dan semakin tingginya biaya hidup, biaya pendidikan anak, tunjangan kesehatan, dan tunjangan hari tua. Itu membuat banyak orang mencari alternatif usaha, baik usaha lain maupun usaha mandiri, sehingga dalam masalah ini keikutsertaan seluruh komponen bangsa sangat dibutuhkan. Setiap usaha warga negara di dalam menciptakan lapangan pekerjaan sangatlah didukung oleh pemerintah Republik Indonesia dan bahkan ada perusahaan-perusahaan yang datang dari luar negeri membuka cabangnya di Indonesia mendapat izin dari pemerintah.

Konsep usaha *personal franchise* (waralaba pribadi) merupakan peluang usaha yang kini berkembang pesat dan diminati banyak kalangan, bisnis *franchise* bukan hanya bidang makanan, namun meliputi juga property, broker, salon, rental

² Robert T. Kiyosaki bersama Sharon L. Lechter C.P.A, *The Cashflow Quadrant*™ – *Panduan Ayah Kaya Menuju Kebebasan Finansial*, alih bahasa Rina Buntaran, cet. ke-16 (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), hlm. 14.

VCD bahkan masuk hingga bidang pendidikan. Di antara banyaknya bisnis *personal franchise*, Tianshi adalah salah satunya.

Tianshi adalah organisasi kerja atau perusahaan yang datang dari China. Tianshi mengadopsi sistem pemasaran jaringan (*network marketing*) atau termasuk bisnis *personal franchise* (waralaba pribadi). Pemasaran jaringan sendiri adalah salah satu cara yang dipakai oleh suatu perusahaan untuk memasarkan atau mendistribusikan/menjual produknya kepada pelanggan eceran dengan membeberdayakan distributor independen dan jaringan penjual langsung yang dikembangkannya. Di Indonesia *network marketing* lebih populer atau dikenal dengan sebutan MLM (*Multi Level Marketing*).

Dalam perekrutan yang diterapkan perusahaan Tianshi, hubungan perusahaan dengan para distributor terdapat ikatan perjanjian/akad/kontrak kerja yang akan penyusun angkat sebagai sebuah karya ilmiah yang ditinjau dalam hukum Islam dengan meninjau dari sistem perjanjian kerja yang ada di dalamnya. Karena perjanjian sendiri adalah salah satu bentuk aturan hukum yang ada dalam Islam yang mana dalam hal perjanjian ini Islam telah memproduk sejumlah statemen dan membangun sebuah hukum di dalamnya. Apalagi manusia tidak bisa tidak harus terkait dengan persoalan-persoalan akad (kontrak/perjanjian) di antara sesamanya dalam bermuamalah.

Perjanjian sendiri adalah suatu perbuatan seseorang atau lebih yang mengikatkan dirinya terhadap seseorang lain atau lebih.³

³ Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, cet. ke-2 (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 1996), hlm. 1

Di dalam Islam perjanjian lebih dikenal dengan istilah *Akad* (kontrak).⁴

Allah berfirman:

يأيتها الذين آمنوا أوفوا بالعقود...⁵

Sebelum Perjanjian/akad terjadi dengan perusahaan Tianshi, seorang calon distributor harus terlebih dahulu memahami tentang akad kerjanya terhadap perusahaan dan perusahaan wajib menjelaskan semua ketentuan dan syarat-syarat yang ada kepada calon distributornya, baik secara tertulis ataupun dengan penjelasan langsung oleh para distributornya yang mendaftar terlebih dahulu. Karena sebuah kontrak kerja yang tidak jelas pekerjaannya maka kontrak tersebut dinilai rusak (*fasid*).⁶

Dengan demikian antara perusahaan dengan distributor haruslah jelas bagi mereka tentang kontrak atau perjanjian mereka. Mereka yang ingin menjadi distributor/mitra kerja harus mengetahui tentang kejelasan kontrak kerja bagi diri mereka, pekerjaan apa yang harus mereka lakukan, apa yang harus dijual (barang yang dijual harus jelas) dan mereka juga harus mengetahui dengan jelas berapa upah atau bonus yang akan mereka dapatkan.

B. Pokok Masalah

Dengan memperhatikan latar belakang masalah di atas, maka pokok masalah dapat dirumuskan sebagai berikut:

⁴ *Ibid.*, Hlm. 1

⁵ Al-Maidah (5) : 1.

⁶ Taqyudiin An-Nabhani, *Membangun Sistem Ekonomi Altrnatif Perspektif Islam*, alih bahasa Moh. Maghfur Wachid, cet. ke-7 (Surabaya: Risalah Gusti, 2002), hlm. 79.

1. Bagaimana sistem perjanjian kerja pada pemasaran jaringan (*network marketing*) Tianshi?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap sistem perjanjian kerja di Tianshi?

C. Tujuan dan Kegunaan penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah:

Mendeskripsikan dan menganalisis perjanjian kerja pada pemasaran jaringan (*network marketing*) Tianshi.

Sedangkan kegunaan penelitian ini adalah:

Untuk menambah kanzah ilmu pengetahuan, terutama yang berkaitan dengan hukum perdata Islam sehingga kaum muslimin khususnya mempunyai sikap yang tepat terhadap bisnis pemasaran jaringan (*network marketing*).

D. Telaah Pustaka

Islam sebagai agama *rahmaan lil alamin*, tidak hanya selalu mengatur hubungan antara manusia dengan pencipta-Nya (*hablu minallah*). Melainkan hubungan antara manusia dan sesamanya (*hablu minannas*). Kedua hal tersebut tidak bisa dipisahkan. Termasuk hubungan manusia dengan sesamanya adalah mengadakan perjanjian atau dalam fiqh muamalah disebut *aqad*.

Menurut Mustafa *az-Zarqa* yang dikutip dari bukunya M. Ali Hasan:

"Dalam pandangan syara' suatu akad (perjanjian) merupakan ikatan secara hukum yang dilakukan oleh dua atau beberapa pihak yang sama-sama berkeinginan untuk mengikatkan diri. Kehendak atau keinginan pihak-pihak yang mengikatkan diri itu sifatnya tersembunyi dalam hati. Karena itu, untuk menyatakan keinginan masing-masing diungkapkan dalam suatu pernyataan".

Pernyataan itulah yang disebut dengan *ijab* dan *qabul*. Pelaku (pihak) pertama disebut *mujib* (موجب) dan pelaku (pihak) kedua disebut *qabil* (قابل).⁷

Sedangkan menurut Zahri Hamid aqad adalah suatu ikatan antara dua orang pihak atau lebih tentang suatu urusan tertentu yang dimulai dengan kehendak salah satu pihak lain sehingga merupakan kesepakatan sama pihak yang bersangkutan dan mereka terikat karenanya.⁸

Beberapa buku di atas membahas tentang perjanjian, yang hanya membahas dari segi teorinya saja. Adapun yang dibahas dalam skripsi ini adalah pelaksanaan perjanjian, khususnya perjanjian kerjasama pada bisnis personal franchise atau network marketing Tianshi.

Perjanjian kerja dalam syariat Islam digolongkan kepada perjanjian *ijarah*, yaitu suatu perikatan pemberian kemanfaatan (jasa) kepada orang lain dengan syarat memakai 'iwad, (pengganti) dengan berupa uang atau barang yang ditentukan.⁹

Sepengetahuan penyusun ada beberapa skripsi yang membahas tentang masalah perjanjian kerja, yaitu skripsi yang ditulis oleh Umi Khairiyyah dengan judul *Pelaksanaan Perjanjian Kerja di PT. Primisima Medari Sleman Yogyakarta*

⁷ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam [Fiqh Mu'amalah]* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 102-103.

⁸ Zahri Hamid, *Azaz-azaz Muamalah: Tentang Fungsi Aqad dalam Masyarakat* (Yogyakarta: IAIN Sunan Kalijaga, tt), hlm. 13.

⁹ Moh. Anwar, *Fiqh Islam Mu'amalah, Munakahat, Fara'id dan Jinayah [hukum Perdata dan Pidana Islam] beserta Kaedah-kaedah Hukumnya*, cet. ke-2 (Bandung: PT. Al-ma'arif, 1988), hlm. 73.

dalam *Prespektif Hukum Islam*,¹⁰ skripsi Fathu Ramdlani dengan judul *Tinjauan Hukum Islam terhadap Perjanjian Kerja pada PT. Aneka Sinendo Kecamatan Sentolo Kab. Kulonprogo*,¹¹ skripsi Umi Kulsum dengan judul *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Perjanjian Kerjasama Kemitraan PT. Mitra Asih Abadi Purwokerto (Studi di desa karanggintung kecamatan Kemrajen Kab. Banyumas)*,¹² dan beberapa skripsi yang membahas tentang pemasaran jaringan (network marketing) atau MLM: Skripsi Supardi dengan judul *Sistem Pemasaran Hasil Produk Forever Young dalam Tinjauan Hukum Islam*,¹³ skripsi Syamsul Muarif dengan judul *Konsep MLM dalam Tinjauan Hukum Islam*¹⁴ dan Skripsi Saniyah dengan judul *Sistem Pemasaran PT. Ahad-Net Internasional*.¹⁵ Walaupun semua skripsi di atas sama-sama lapangan tetapi obyek kajian berbeda, pada skripsi Umi Khairiyah meneliti tentang nilai-nilai keadilan dalam perjanjian kerja PT. Primisima juga tentang tunjangan karyawan apakah telah layak atau tidak menurut hukum Islam. Skripsi Fathu Ramdlani lebih fokus pada sistem

¹⁰ Umi Khairiyah, "Pelaksanaan Perjanjian Kerja di PT. Primisima Medari Sleman Yogyakarta dalam Prespektif Hukum Islam," skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syari'ah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2001).

¹¹ Fathu Ramdlani, "Tinjauan Hukum Islam terhadap Perjanjian Kerja pada PT. Aneka Sinendo Kecamatan Sentolo Kab. Kulonprogo," skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syari'ah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2001).

¹² Umi Kulsum, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan Perjanjian Kerja Sama Kemitraan PT. Mitra Asih Abadi Purwokerto (Studi di Desa Karanggintung Kecamatan Kemrajen Kab. Banyumas)," skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syari'ah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2002).

¹³ Supardi, "Sistem Pemasaran Hasil Produk Forever Young dalam Tinjauan Hukum Islam," skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syari'ah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (1999).

¹⁴ Syamsul Muarif, "Konsep MLM dalam Tinjauan Hukum Islam," skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syari'ah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2001).

¹⁵ Saniyah, "Sistem Pemasaran PT. Ahad-Net Internasional," skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syari'ah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2003).

pengupahan pada PT. Aneka Sinendo. Skripsi Umi Kulsum meneliti tentang kerjasama kemitraan (*syirkah*) PT. Mitra Asih Abadi prespektif hukum Islam. Skripsi Supardi meneliti baik dari produksi, penjualan harga menurut hukum Islam pada Forever Young. Skripsi Syamsul Muarif terfokus pada konsep MLM dan bonus menurut azaz keadilan dan tidak adanya *gharar*. Skripsi Saniyah terfokus pada sistem pemasaran PT. Ahad Net yang mencakup perjanjian kerja, insentif ukhuwah dan penjualan barang. Sedangkan pada skripsi ini terfokus pada kontrak kerja (*aqad*) antara distributor dan pihak perusahaan Tianshi. Jadi sepengetahuan penyusun penelitian terhadap perjanjian kerja pada pemasaran jaringan (*network marketing*) atau bisnis *personal franchise* Tianshi, belum pernah ada yang melakukannya.

E. Kerangka Teoritik

Dalam hidup bermasyarakat manusia selalu berubungan satu sama lain untuk mencukupi kebutuhan hidupnya. Pergaulan manusia antar manusia disebut muamalah, pelaksanaannya tergantung kepada manusia itu sendiri.

الأصل في الأشياء الإباحة حتى يدل الدليل على التحريم¹⁶

Muamalah dilakukan atas dasar mempertimbangkan mendatangkan manfaat dan menghindarkan madarat dalam hidup bermasyarakat.¹⁷

¹⁶ Asjmuni A. Rahman, *Qoidah-qoidah Fiqih*, cet. ke-1 (Jakarta: Bulan Nintang, 1976), hlm. 41.

¹⁷ *Ibid.*, hlm. 10.

Ada hal yang perlu diperhatikan, bahwa di dalam pelaksanaan muamalah tidak terlepas dari aturan-aturan hukum yang telah ditentukan oleh Allah SWT, dalam firman-Nya diperjelas dengan sunah Rasul, serta ijtihad para ulama.

Aturan itu sangat diperlukan seiring dengan perkembangan dunia perdagangan yang semakin pesat sehingga muncul berbagai permasalahan yang bila dibiarkan tanpa aturan yang jelas dan tepat dapat menimbulkan bencana. Di dalam masyarakat manusia sebagai khalifah dibumi terutama umat Islam harus mampu memerankan peranannya dengan menampilkan prinsip dan moral dagang Islami tanpa mengabaikan aspek perkembangan. Hal ini sesuai dengan kaidah fiqih yang berbunyi:

تغير الفتوى بتغير الأزمنة والأحوال والعوائد والنيات¹⁸

Kaidah di atas mengandung pengertian bahwa hukum berkisar pada kemaslahatan ummat, maka hukum dapat berubah seiring perubahan waktu, tempat, keadaan, adat dan niat.

Pada dasarnya perjanjian itu ada karena dikehendaki jika salah satu pihak merasa tidak mendapat manfaat tentu perjanjian itu tidak akan dilaksanakan kaidah fiqih menyatakan:

الأصل في العقد رضی المتعاقدين ونتيجته ما يلتزمه بالتعاقد¹⁹

Islam telah mewajibkan dikuatkan akad-akad demi terjaminnya hak-hak dan tegaknya keadilan di antara sekalian manusia, maka Islam juga

¹⁸ *Ibid.*, hlm. 41.

¹⁹ *Ibid.*, hlm. 44.

memperhatikan agar akad-akad itu dapat dikuatkan dengan tulisan dan saksi agar hak masing-masing orang dapat terjamin, terhindar dari perebutan dan kekhilafan serta mereka dapat menegakkan keadilan manakala terjadi perselisihan faham dan pertentangan.²⁰

Seperti dijelaskan dalam al-Qur'an:

يأيتها الذين ءامنوا إذا تدابنتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه...²¹

Demikian halnya dalam masalah perjanjian hendaknya dibuat berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak dalam bentuk tulisan yang menggambarkan hak-hak dan kewajiban masing-masing pihak secara jelas, sehingga apabila terjadi perselisihan di kemudian hari dapat diselesaikan berdasarkan kesepakatan tersebut. Karena suatu perjanjian diadakan dengan maksud agar masing-masing pihak yang berakad memperoleh hak yang legal dan ridha terhadap isi perjanjian itu.

Perjanjian sendiri dalam Islam sangatlah beragam, perjanjian kerja misalnya. Dalam Islam dikenal dengan *Ijarah* yang berarti upah atau ganti atau imbalan, yakni suatu akad yang berisi penukaran manfaat sesuatu dengan jalan memberikan imbalan dalam jumlah tertentu.²²

Menurut Djumadi untuk sahnya perjanjian-perjanjian diperlukan empat syarat:

1. sepakat mereka yang mengikatkan diri,

²⁰ Abu Ahmadi dan Ansari Umar Sitanggal, *Sistem Ekonomi Islam, Prinsip-prinsip dan Tujuan-tujuannya* (Surabaya: PT. Bina Ilmu Offset, 1980), hlm. 187-188.

²¹ Al-Baqarah (1): 282.

²² Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, cet. ke-2 (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997), hlm. 29.

2. Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian,
3. Suatu hal tertentu, dan
4. Suatu sebab yang halal.²³

Disamping itu Allah SWT telah memerintahkan agar setiap orang yang bersepakat dalam suatu perjanjian, hendaklah merasa terikat dengan persyaratan yang telah disepakatinya.

يأيتها الذين ءامنوا أوفوا بالعقود...²⁴

Yang berkaitan dengan perjanjian kerja adalah masalah upah. Pada dasarnya upah harus diberikan seketika itu juga, namun pada waktu perjanjian dilaksanakan boleh diadakan dengan mendahulukan upah atau mengakhirinya. Jadi upah disesuaikan dengan perjanjian, namun bila tidak ada perjanjian upah harus diberikan setelah pekerjaan itu selesai dikerjakan. Seperti sabda Rosulullah:

أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه²⁵

Hadis lain:

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
المسلمون عند شروطهم²⁶

Kaidah-kaidah fiqhiyyah:

الغرم بالغنم²⁷

²³ Djumadi, *Hukum Perburuhan Perjanjian Kerja*, cet. ke-5 (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 17.

²⁴ Al-Maidah (5) : 1.

²⁵ Ibn Majah, *Sunan Ibn Majah*, cet. ke-2 (Beirut, Dar al-Fikri, t.t), II.: 84, hadis nomor. 823, "Bab Ajri al-Ajrai," Hadis dari Umar.

²⁶ Al-Bukhari, *Shahih al-Bukhari*, (Beirut: Dar al-Fikr, 1981), II: 52, "Kitab Ijarah," "Bab Ajri Samsarah." Hadis dari Ibnu Sirir.

Prinsip-prinsip dasar muamalah, yaitu:

1. Pada dasarnya segala bentuk muamalah adalah mubah, kecuali ditentukan lain oleh al-Qur'an dan sunah Rasul.
2. Muamalah dilakukan atas dasar suka rela tanpa ada unsur-unsur paksaan.
3. Muamalah dilaksanakan dengan pertimbangan mendatangkan manfaat dan menghindarkan madarat dalam hidup masyarakat.
4. Muamalah dilaksanakan memelihara nilai keadilan menghindarkan kesempatan dalam kesempitan.²⁸

Sebagai landasan teoritik yang menjadi pegangan dan patokan untuk memecahkan permasalahan dan mencari jawaban yang mendekati kebenaran tentang status perjanjian kerja pada pemasaran jaringan. Penyusun dengan segala kemampuan berusaha meneliti dan menelusuri data-data baik primer maupun sekunder yang ada hubungannya dengan pembuatan skripsi. Untuk selanjutnya penyusun kaji secara mendalam dan proporsional.

F. Metode Penelitian

Penelitian diadakan di wilayah Yogyakarta. Metode penelitian yang penyusun gunakan adalah sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian.

Penelitian yang dilakukan ini termasuk penelitian lapangan (*field research*), yakni untuk memperoleh gambaran yang jelas dan terperinci

²⁷ Asmuni A. Rahman, *Qoidah-qoidah*, hlm. 90.

²⁸ Ahmad Azhar Basyir, *Asas-asas Hukum Muamalah [Hukum Perdata Islam]*, edisi revisi (Yogyakarta: Perpustakaan Fak. Hukum UII, 1993), hlm. 10.

tentang perjanjian kerja pada pemasaran jaringan (*network marketing*) Tianshi, maka penyusun mengadakan penelitian di lapangan untuk mengumpulkan data yang merupakan sumber primer, sedangkan data sekundernya bersumber dari kitab-kitab fiqh dan buku-buku lain yang relevan dengan masalah ini.

2. Sifat Penelitian

Bersifat preskriptif, yaitu penelitian yang bertujuan menjelaskan fakta dengan memberikan penilaian, apakah praktek di lapangan telah sesuai dengan norma-norma hukum Islam atau tidak.

3. Pendekatan

Pendekatan normatif, pelaksanaan perjanjian kerja pada pemasaran jaringan (*network marketing*) Tianshi akan dianalisis berdasarkan norma-norma yang terkandung dalam hukum Islam antara lain bersumber dari al-Qur'an, al-Hadis dan kaidah-kaidah hukum Islam yang relevan dengan masalah tersebut.

4. Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data, ada beberapa metode yang digunakan dalam penelitian:

a. Wawancara

Peneliti menggunakan bentuk wawancara terpimpin dan wawancara gabungan/wawancara bebas terpimpin. Dengan bentuk wawancara terpimpin ini akan memberi kemudahan, baik dalam mengemukakan pertanyaan, menganalisis maupun dalam mengambil keputusan. Bentuk wawancara ini diajukan kepada pengusaha

(perusahaan) maupun kepada distributor, sedang yang dikehendaki dengan wawancara gabungan/bebas terpimpin adalah suatu wawancara yang mana penyusun bebas mengadakan wawancara kepada informan yang dianggap dapat mengetahui tentang obyek penelitian dengan tetap berpegang pada pedoman wawancara yang telah disusun.

b. Kuesioner

Daftar pertanyaan berupa formulir-formulir secara tertulis pada sejumlah responden untuk memperoleh jawaban yang secara tertulis pula dalam formulir itu juga. Dalam metode ini peneliti menggunakan bentuk pertanyaan kombinasi, yaitu pertanyaan tertutup/pertanyaan yang jawabannya telah ditentukan oleh peneliti. Kemudian dilanjutkan dengan pertanyaan terbuka, yaitu pertanyaan yang peneliti memberikan kesempatan kepada responden, dalam hal ini adalah para distributor untuk memberi jawaban secara bebas. Adapun untuk menentukan responden, maka penyusun menggunakan teknik sampling.

Mengingat besarnya populasi para distributor Tianshi, maka penyusun menggunakan teknik sampling random terbatas. Pertanyaan terbuka, bebas pada semua distributor Tianshi. Penelitian tidak ditujukan kepada semua individu dalam populasi untuk menjadi sampel. Karena sering bertambahnya distributor dalam

setiap hari, maka dalam hal ini peneliti hanya mengambil 50 orang saja untuk dijadikan sampel.

5. Analisis Data

Agar mendapat populasi yang logis tentang sebuah perjanjian kerja pada pemasaran jaringan (*network marketing*) Tianshi, penyusun menggunakan analisis data kualitatif dengan metode induktif yakni menganalisis data tentang bagaimana pelaksanaan perjanjian kerja pada pemasaran jaringan (*network marketing*) Tianshi yang bersifat khusus kemudian penyusun analisis ke data yang sifatnya umum tentang sebuah perjanjian kerja dalam hukum Islam. Dengan metode ini pertama-tama ditelusuri dan diteliti data sekunder, yaitu data yang ditulis oleh para cendekiawan/makalah-makalah sebagai kerangka referensi dan dijadikan bahan untuk mengetahui secara mendalam tentang sebuah perjanjian kerja, khususnya perjanjian kerja menurut hukum Islam.

G. Sistematika Pembahasan

Dalam rangka memudahkan pemahaman dan pembahasan terhadap permasalahan perjanjian kerja yang diangkat, maka pembahasannya disusun secara sistematis sesuai data urutan dari permasalahan yang ada.

Bab pertama, berisi tentang pendahuluan untuk mengantarkan skripsi secara keseluruhan. Bab ini terdiri dari tujuh sub, yaitu latar belakang masalah, pokok masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, telaah pustaka, kerangka teoritik, metode penelitian dan sistematika pembahasan yang merupakan dasar pijakan dari bab-bab berikutnya.

Bab kedua, untuk mengantarkan kepada pokok permasalahan, maka pada bab ini diketengahkan teori tentang perjanjian kerja menurut hukum Islam. Pembahasan dimulai dengan pengertian perjanjian kerja beserta dasar hukumnya, rukun dan syarat sahnya perjanjian kerja, kewajiban dan hak-hak pekerja, penentuan upah dan pemutusan hubungan kerja.

Bab ketiga, karena penelitian ini berupa penelitian lapangan, maka pada bab ini menjelaskan tentang perusahaan Tianshi dan perjanjian kerja, yang mencakup gambaran umum Tianshi, pengertian *network marketing*, sejarah dan latar belakang perkembangan *network marketing* Tianshi, bentuk produksi, kemudian sistem perjanjian kerja dan pelaksanaan kerja, bonus dan *reward*, pemutusan hubungan kerja dan peraturan umum.

Setelah mendapatkan gambaran yang utuh tentang sebuah perjanjian kerja, bab keempat merupakan analisis data yang menjelaskan dua pokok permasalahan dalam skripsi, yaitu tentang tinjauan hukum Islam terhadap pelaksanaan perjanjian kerja pada pemasaran jaringan (*network marketing*) Tianshi, yang meliputi analisis sistem perjanjian kerja, tinjauan terhadap pelaksanaan kerja, bonus dan *reward* (bonus khusus) dan Pemutusan kontrak kerja (PHK).

Bab kelima, mengakhiri pembahasan dengan menampilkan kesimpulan dan saran.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah penyusun menjabarkan dan menganalisis pandangan hukum Islam terhadap perjanjian kerja pada perusahaan pemasaran jaringan (*network marketing*) Tianshi Yogyakarta, maka penyusun menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Perusahaan Tianshi sebagai pihak yang memperoleh manfaat (*musta'jir*) adalah sebuah wadah yang mendistribusikan barang lewat para distributornya (langsung), begitupun dengan distributor yang menerima upah (*ajir*) sebagai kepanjangan tangan perusahaan Tianshi. Namun kedudukan distributor di sini bukan sebagai buruh tetapi sebagai wirausaha mandiri.
2. Perjanjian kerja sama perusahaan Tianshi dengan distributor telah disepakati dan ditandatangani oleh keduanya, maka perjanjian tersebut dianggap sah secara hukum Islam, karena telah terpenuhinya dua rukun akad, yaitu *ijab* dan *qabul*. *Ijab* merupakan suatu ungkapan yang dikemukakan oleh salah satu pihak terlebih dahulu. Sedangkan *qabul* adalah ungkapan keridhaan menerima yang datang dari pihak lain atas penawaran yang disampaikan.

B. Saran-saran

1. Seorang distributor diharapkan harus lebih mengerti secara mendalam tentang masalah perjanjian kerjanya dengan pihak perusahaan.
2. Seorang distributor setidaknya lebih memperbanyak mengadakan presentasi untuk mempercepat informasi di masyarakat, sehingga masyarakat khususnya kaum muslimin tidak lagi mempunyai sikap yang negatif terhadap bisnis pemasaran jaringan (*network marketing*).
3. Perlu adanya pendekatan barang-barang/produk-produk-produk Tianshi di tengah-tengah masyarakat, karena kebanyakan masyarakat cenderung memilih produk yang mudah dijangkau dan harga-pun dapat terjangkau di kalangan masyarakat umum.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an

Depag RI, *al-Qur'an dan Terjemahnya*, Jakarta: 1984.

Hadīṣ

Bukhārī, abū Abdillāh Muhammad Ibn Ismā'īl al, *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*, Beirut: Dār al-Fikr, 1981.

Mājah, Ibn, *Sunan Ibn Mājah*. Beirut: Dār al-Fikr, tt.

Tirmiḏī, *Ṣaḥīḥ at-Tirmiḏī* at-, Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyah, 1997 M/1418 H.

Fiqh/Uṣūl Fiqh

A. Rahman, Asjmuni. *Qoidah-qoidah Fiqih*. Jakarta: Bulan Bintang, 1976.

Ahmadi Abu dan Umar Sitanggal, Ansari. *Sistem Ekonomi Islam, Prinsip-prinsip dan Tujuan-tujuannya*. Surabaya: PT. Bina Ilmu Offset, 1980.

Ali, Hasan M. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalah)*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.

Anwar, Moh. *Fiqh Islam Mu'amalah, Munakahat, Farā'id dan Jināyah (Hukum Perdata dan Pidana Islam) beserta Kaedah-kaedah Hukumnya*. Bandung: PT. Al-ma'arif, 1988.

Basyir, Ahmad Azhar. *Asas-asas Hukum Mua'malah (Hukum Perdata Islam)*, Yogyakarta: Perpustakaan Fak. Hukum UII, 1993.

_____, *Refleksi atas Persoalan Keislaman Seputar Filsafat Hukum Politik dan Ekonomi*. Bandung: Mizan, 1994.

Fikri Ali, *al-Mu'amalah al-Mādiyah wa al-Adabiyah*. Mesir: Mustafa al-Babi al-Halabi wa Auladah, 1938.

Hamid, Zahri Azaz-azaz *Muamalah: Tentang Fungsi Aqad dalam Masyarakat*. Yogyakarta: IAIN Sunan Kalijaga, tt.

Hasbi Ash-Shiddieqy, Teungku Muhammad. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Semarang: PT. Pustaka Rizki Putra, 1999.

Islahi, Abdul Aziz, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*, Terjemahan Anshari Thayib, Surabaya: PT. Bina Ibnu, 1997.

- Karim, Helmi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997.
- Maliki, Ibn Abi al-Faid Muhammad al-, Yasin *Al-Fawā'idul Janiyah*, Beirut: Dār al-Fikr, 1997.
- Nabhāni, Taqyudīn an-, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Dalam Perspektif Islam*, Surabaya: Risalah Gusti, 2002.
- Pasaribu, Chairuman dan K. Lubis, Suhrawardi. *Hukum Perjanjian dalam Islam*. Jakarta: Sinar Grafika Offset, 1996.
- Sābiq, As-Sayyid *Fiqhu as-Sunnah*. Dār al-Fikr: Beirut, 1403 H/1983 M.
- Taymiah, Ibn, *al-Qawa'id al-Qur'aniyah al-Fiqhiyyah*, Pakistan: Idratu at-Tarjuman as-Sunnah, 1982.
- Zuhailiy, Wahbah az- *al-Fiqh al-Islam wa Adillatuh*. Beirut: Dār al-Fikr, 1983.

Lain-lain

- Ahmad Zuhdi Muhdlor, Atabik Ali. *Kamus Kontemporer Arab – Indonesia*. Yogyakarta: Yayasan Ali Maksum Pondok Pesantren, 1998.
- Buku Panduan Produk Tianshi Group, tt.
- Buletin Tiens Group Indonesia, Kantor Pusat Tianshi Indonesia: Maret 2005.
- Djumadi, *Hukum perburuhan perjanjian kerja*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada 2004.
- Echols, John M. dan Hasan Shadili, *Kamus Inggris Indonesia*, Jakarta: Gramedia, 2003.
- <http://www.syariahonline.com/konsultasi/>, Akses 09 Juni 2005.
- Kiyosaki, T. Robert bersama L. Lechter, Sharon, *The Cashflow Quadrant TM*, PT Gramedia Pustaka Utama, 2001.
- Rozi, Moch Fachrur. *Kontroversi Bisnis MLM*. Yogyakarta: Pilar Humania, 2005.
- Tianshi, Starterkit *Bussines Manual Panduan Bisnis*, Tianshi Indonesia, tt.
- Tiens Group Indonesia, Buletin, Vol. 01, No. 01. Kantor Pusat Tianshi Indonesia: Maret 2005.

Lampiran I:

No.	Hlm	FT	Terjemahan
Bab. I			
1.	1	1	Dan katakanlah "Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mu'min akan melihat pekerjaanmu itu,...
2.	4	5	Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu...
3.	9	18	Pada dasarnya segala sesuatu itu mubah, sehingga ada dalil yang mengharamkannya.
4.	9	20	Hukum itu berubah seiring dengan perubahan waktu, tempat, keadaan, adat, dan niat.
5.	10	21	Pada dasarnya akad itu didasarkan atas kerelaan kedua belah pihak yang mengadakan akad dan nilai akad tersebut diterapkan berdasarkan sigat dalam akad.
6.	10	23	Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah (jual beli, hutang piutang, sewa-menyewa atau yang lainnya) tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya...
7.	11	26	Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu...
8.	12	27	Berikanlah upah pekerja sebelum kering keringatnya.
9.	12	28	Orang-orang muslim tergantung syarat-syarat mereka.
10.	12	29	Kerugian disebabkan karena sebab orang telah mendapatkan keuntungan.
Bab. II			
11	19	6	Transaksi terhadap suatu manfaat dengan tujuan imbalan.
12	21	10	Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami telah meninggalkan sebahagian mereka atas sebahagian yang lain beberapa derajat, agar sebahagian mereka dapat mempergunakan sebahagian yang lain. Dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.
13	21	11	Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya".
14	21	12	Rasulullah dan Abu Bakar pernah menyewa dari Bani Dail sebagai petunjuk jalan yang ahli, dan orang tersebut beragama yang dianut oleh orang-orang kafir Quraisy. Mereka berdua memberikan kepada orang tersebut kendaraannya dan menjanjikan kepada orang tersebut supaya dikembalikan

			sesudah tiga malam di Gua sūr.
15	21	13	Berikanlah upah pekerja sebelum kering keringatnya.
16	23	16	Hai orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.
17	27	22	Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.
18	27	23	Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang batil...
19	28	25	Berikanlah upah pekerja sebelum kering keringatnya.
			Bab IV
20	60	1	Segala yang dilakukan dari seseorang dengan irodatnya (kehendaknya), dan syara' menetapkan kepada orang tersebut beberapa natijah hak.
21	60	2	Segala yang berdasar persetujuan dua pihak yang mengikat keduanya.
22	63	5	Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah (jual beli, hutang piutang, sewa-menyewa atau yang lainnya) tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya...
23	63	6	Pada dasarnya akad itu didasarkan atas kerelaan kedua belah pihak yang mengadakan akad dan nilai akad tersebut diterapkan berdasarkan sigat dalam akad.
24	64	7	Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu...
25	64	8	Orang-orang muslim tergantung syarat-syarat mereka.
26	65	11	Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.
27	67	14	Muamalah orang muslim itu sesuai dengan kesepakatan mereka, kecuali syarat mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.
28	68	16	Pahala/upah itu seukur dengan kepayahannya.
29	70	22	Dan jika kamu khawatir akan (terjadinya) pengkhianatan dari sesuatu dari suatu golongan, maka kembalilah perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berkhianat.

Lampiran II:

BIOGRAFI ULAMA dan SARJANA

AHMAD AZHAR BASYIR

Beliau lahir pada tanggal 25 November 1928. beliau seorang Alumnus IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta tahun 1956. Beliau telah memperdalam bahasa arab di Universitas Kairo dalam Dirasah Islam pada tahun 1965, mengikuti pendidikan purna sarjana di UGM tahun 1971-1972. beliau pernah menjadi Rektor UGM, Dosen luar biasa di Universitas Muhammadiyah, UII, IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, anggota tim pengajar hukum Islam BPHN, hukum adapt bagi umat Islam, hukum Islam tentang Wakaf, Ijarah, dan lain-lain.

IMAM AHMAD bin HANBAL

Imam Ahmad bin Hanbal termasuk imam yang agung dan sangat wara'. Nama lengkap beliau adalah Ahmad Ibnu Muhammad Ibn Hanbal al-Syaibani, termasuk orang arab asli, yang lahir pada tahun 164 H dan wafat pada tahun 241 H, hari jum'at pagi tanggal 12 Rabi'ul awal, dalam usia 77 tahun.

IMĀM asy-SYAFI'Ī

Nama lengkapnya adalah Imām Abū Abdillāh Muḥammad ibn Idris bin Abas bin Usmān bin Syafi'ī al-Ḥasyimī al-Muṭṭalibī al-Quraisyī. Beliau dilahirkan di Gaza (Palestina) pada tahun 150 H/767 M. ketika berumur 2 tahun beliau di bawa ibunya ke Makkah, beliau belajar fiqih dan Hadī's dari Muslim Abū Khālid al-Zinyī dan Sufyān Ibnu Uyaina. Pada usia 13 tahun beliau sudah hafal kitab *muwaṭṭa'*, sehingga beliau diangkat murid oleh Imam Malik dan hidup bersamanya di Madinah hingga Imām Malik wafat pada tahun 795 M. Pada umur 20 tahun, beliau sudah memberi fatwa tentang hukum agama dan lainnya. Setelah belajar dari Imām Malik, beliau melakukan perjalanan ke Bagdad untuk mempelajari fiqih Ḥanafī, kemudian pada tahun 804 M, beliau pergi ke Suriyah dan Mesir melalui Harran. Di Mesir beliau mengajar ilmu fiqih selama enam tahun dan kembali ke Bagdad pada tahun 810 M. Selama di Bagdad beliau sukses menjadi guru sehingga banyak ilmuwa Irak yang menjadi muridnya. Lalu pada tahun 816 M beliau pulang kembali ke Mesir. Selama di Mesir beliau menyusun kitāb *ar-Risālah*, *al-Ūmm*, *al-Musnād*, *Mukhālaful Hadīs* dan *as-Sunan*. Beliau meninggal pada tahun 204 H/820 M di Mesir.

IMĀM al-BUKHĀRĪ

Nama lengkapnya adalah Abū Abdullāh Muḥammad ibn Isma'il al-Bukhārī. Beliau dilahirkan di Bukhara, pada tanggal 13 Syawal 194 H atau 21 Juli 810 M. Ia adalah cucu seorang Persia yang bernama Bradizbat. Ayahnya meninggal dunia ketika beliau masih kanak-kanak, sehingga Bukhari kecil dibesarkan oleh ibunya yang ternama dan berbudi luhur. Beliau mulai mempelajari Ḥadī's sejak usia 11 tahun dan ketika berumur 16 tahun mengunjungi berbagai kota suci bersama ibu

dan abang sulungnya. Di Makkah dan Madinah beliau mengikuti kuliah para guru besar Ḥadīṣ, sehingga ketika usianya menginjak 18 tahun Beliau sudah mampu menulis kitab yang berjudul *Kazāyā'i Sahāba wa Tabā'in*. Kemudian beliau memulai studi perjalanan dunia Islam selama 16 tahun. Dari kurun waktu tersebut, lima tahun beliau pergunakan di Basra, mengunjungi Mesir, Hejaz, Kufa dan Bagdad beberapa kali dan berkelana mencari ilmu ke seluruh Asia Barat. Selama perjalanan tersebut beliau merawi Ḥadīṣ dari 80.000 perawi, dan berkat ingatannya yang kuat beliau mampu menghafalnya secara lengkap dengan sumbernya, hingga suatu saat beliau pulang untuk menuliskannya. Banyak cendekiawan Islam yang menjadi muridnya diantaranya adalah Syekh Abū Zahrah Abū Ḥatim Tarmīzī, Muḥammad ibn Nasr, Ibn Hazima, dan Imām Muslim. Beliau wafat pada tanggal 30 Ramadhan 256 H bertepatan dengan 31 Agustus 870 M, di Kharantak, sebuah kota dekat Samarkand. Karya monumentalnya adalah *al-Jami'-al-Ṣaḥīḥ*, kemudian terkenal dengan *Ṣaḥīḥ Bukhārī* yang penyelesaiannya memakan waktu 16 tahun.

IMAM at-TIRMIZI

Seorang dinatara ahli-ahli hadis terkemuka, teliti dan kuat hafalannya. Sehingga kitabnya al-Jami' yang terkenal dengan sunan Tirmizi/Jami'at Tirmizi menduduki tempat keempat dalam urutan hadis yang dipercaya (al-Kutubu as-Sittah), Beliau lahir pada tahun 209 H. di Tirmizi, sebuah kota yang terletak ditepi utara sungai Jihun (Amudirya), dibagian utara Iran dan wafat di kota yang sama pada usia 70 tahun. Diantara guru-guru hadisnya adalah Imam Bukhari, Imam Muslim, dan Abu Dawud as-Sajastani

TENGGKU MUHAMMAD HABSI ash-SHIDIEQY

Lahir di Lhokseumawe, Aceh Utara 10 Maret 1904. semasa hidupnya beliau telah menulis 72 judul buku dan 50 artikel dibidang tafsir, hadits, fiqh dan pedoman ibadah umum. Dalam kariernya memperoleh dua gelar Doktor Honoris Causa karena jasa-jasanya terhadap perkembangan Perguruan Tinggi Islam dan perkembangan ilmu pengetahuan keislaman di Indonesia. Satu diperoleh dari Universitas Islam Bandung (UNISBA) pada tanggal 22 Maret 1975 dan dari IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta pada tanggal 29 Oktober 1975. beliau wafat pada tanggal 9 Desember 1975.

As-SAYYID SABIQ

Beliau lahir di Mesir pada tahun 1915, seorang ulama besar terutama pada bidang ilmu fiqh, guru besar Universitas al-Azhar. Ia seorang ustaz al-Bana, seorang Mursid al-Umam dari partai politik Ikhwanul Muslimin, penganjur ijtihad dan kembali ke al-Qur'an dan al-Hadis. Pakar hukum Islam, karya-karyanya antara lain: Fiqh aSunnah, al-Aqidah al-Islamiyyah.

WAHBAH az-ZUHAILI

Nama lengkapnya adalah Wahbah Mustafā. Lahir di kota Dayr 'Athiyah bagian dari Damaskus pada tahun 1932. setelah menamatkan pendidikan Ibtidaiyah dan sanawiyah dengan predikat mumtaẓ, beliau meneruskan pendidikannya di

Fakultas Syari'ah Universitas 'Ain Syam. Gelar Doktor diperolehnya pada tahun 1963 M di universitas al-Azhar.

TARMIZI YUSUF

Lahir pada tahun 1945, di sebuah desa bernama baturijal, Indragiri Hulu, Riau. Beliau memulai pendidikan formalnya dari SR dan pada malam harinya belajar ngaji. Setelah tamat SR ia melanjutkan pendidikannya ke pesantren modern di Tanjung Pinang yang kemudian dikenal dengan PGAP. Ketika itulah ia mengikuti ujian SMPnya hingga lulus. Sedangkan ijazah SMA ia peroleh di Rengat, Riau dan kemudian melanjutkan ke perguruan tinggi di Jakarta. Di perguruan tinggi ia sempat pindah-pindah belajar sampai akhirnya pada tahun 1973 ia lulus dari FKK, Jurusan Administrasi Niaga, Universitas 17 Agustus 1945, Jakarta. Ia mengabdikan pada sebuah Bank Pemerintah selama tiga puluh tahun dan meniti karier hingga duduk sebagai kepala cabang. Selain sebagai praktisi perbankan ia juga merupakan salah seorang distributor papan atas pada sebuah perusahaan MLM terkemuka di Indonesia. Diantara karya tulisnya adalah *Strategi MLM Secara Cerdas dan Halal*, serta masih banyak karya-karya tulis yang ia hasilkan.

ROBERT T. KIYOSAKI

Robert kiyosaki adalah penulis *Rich Dad Poor Dad*, buku *best seller* dunia yang membahas apa yang diajarkan orang kaya kepada anak-anak mereka tentang uang yang tidak diajarkan oleh orang miskin dan kelas menengah. Dia juga menciptakan papan permainan financial *CASHFLOW* dan produk-produk financial inventif lainnya.

"Alasan utama orang bersusah payah dan bergumul secara financial adalah karena mereka menghabiskan waktu bertahun-tahun di sekolah tetapi tidak belajar apaun tentang uang. Hasilnya, orang belajar bekerja untuk mendapatkan uang ... tapi tidak pernah belajar bagaimana memiliki uang yang bekerja untuk mereka," kata Robert.

Robert yang dilahirkan dan dibesarkan di Hawaii, adalah generasi keempat keturunan Amerika-Jepang. Dia berasal dari keluarga pendidik yang terkenal. Ayahnya adalah kepala pendidikan untuk Negara Bagian Hawaii. Selepas SMU, Robert melanjutkan pendidikannya di new York dan setelah lulus, dia bergabung dengan U.S. Marine Corps dan pergi ke Vietnam sebagai perwira dan pilot helicopter yang bersenjata.

Pada tahun 1985, dia ikut mendirikan sebuah perusahaan pendidikan internasional yang beroperasi ditujuh Negara, mengajarkan bisnis dan investasi kepada puluhan ribu orang.

Lampiran III:

CURICULUM VITAE

DATA PRIBADI

Nama : Arif Fauzan
Tempat/Tanggal Lahir : Kuningan, 28 Desember 1980
Alamat Asal : Jl. Cilombang III Rt:06 Rw:01 Ciawigebang
Kuningan Jawa Barat 45591
Tlpn : (0232) 878539
Alamat Tinggal : Jl. Nogomudo No. 17 Gowok Yogyakarta 55281
Nama Ayah : Drs. M. Amin Amrullah S
Nama Ibu : N. Kamsiti

PENDIDIKAN FORMAL

Madrasah Ibtidaiyah Ciawigebang : 1987-1993
Madrasah Tsanawiyah Al-Ikhlash : 1993-1996
Madrasah Aliah Keagamaan Darussalam Ciamis : 1996-1999
Fakultas Syari'ah Jurusan Mu'amalah : 1999- 2005

PENGALAMAN ORGANISASI

Pengurus Ikatan Alumni Darussalam (IKADA) Yogyakarta : 2000-2001
Ketua Sek-Bid Olahraga dan Kesenian
OSIS MAK Darussalam Ciamis : 1997-1998

Lampiran IV:

Pedoman Wawancara Untuk Perusahaan

1. Apa latar belakang didirikan perusahaan Tianshi?
2. Siapa pendirinya dan sejak kapan didirikannya?
3. Apa dasar hukum didirikannya perusahaan Tianshi?
4. Apa tujuan digunakannya sistem *network marketing* di Tianshi?
5. Produk-produk apa saja yang dipasarkan oleh Tianshi?
6. Adakah semacam perjanjian tertentu yang diterapkan antara perusahaan dengan para distributor yang telah diterima di perusahaan?
7. Bagaimana sistem perjanjian kerja di Tianshi?
8. Adakah dokumen tertulis yang menyatakan bahwa seseorang telah diterima sebagai distributor di Tianshi?
9. Bagaimana sistem bonus yang diterapkan pada perusahaan Tianshi?
10. Pernahkan perusahaan melakukan pemutusan hubungan kerja, dengan cara bagaimana, dan karena sebab apa?
11. Adakah jaminan sosial yang diberikan perusahaan Tianshi bagi para distributornya?



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Pedoman Wawancara untuk distributor

1. Apakah anda mengerti/tahu tentang perjanjian kerja di perusahaan Tianshi?
2. Bagaimana pandangan anda tentang perjanjian kerja/kontrak kerja yang ada pada Tianshi? Sudah sesuaikah dengan hukum yang ada?
3. Bagaimana anda menjalankan bisnis pemasaran jaringan di perusahaan Tianshi?
4. Bagaimana pendapat anda tentang pembagian keuntungan dan kerugian yang diberikan kepada anda, apakah sudah sesuai?
5. Bagaimana komentar anda terhadap pandangan yang mengatakan bahwa sistem pemasaran jaringan mengajak orang matrealistik?
6. Benarkah bahwa bisnis ini tidak banyak menyita waktu?
7. Benarkah bahwa orang yang terakhir (down-line) adalah orang yang paling dirugikan dalam bisnis ini?
8. Setelah seorang distributor mencapai *Bronze lion* atau bahkan telah mencapai direktur, benarkah ia memperoleh pensiunan/*passive income*?


STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Daftar Quisoner Untuk Para Distributor Tianshi

Pengantar: *Dengan hormat,*

Dengan segala kerendahan hati saya mohon kepada Bapak/Ibu untuk bersedia mengisi angket ini dengan benar. Jawaban Bapak/Ibu berikan sangat berarti bagi penyusun skripsi yang saya lakukan. *Terima kasih*

Nama :

Alamat :

.....

.....

No. Telp/HP :

Jabatan :

A. Daftar Pertanyaan Tertutup:

Petunjuk Pengisian:

- Tulislah identitas anda pada tempat yang telah disediakan.
- Pilih jawaban yang ada dengan memberi tanda chaklis (✓) sesuai dengan pendapat anda.
- Jawablah dengan jujur sesuai dengan kenyataan yang ada.
- Semua jawaban yang anda berikan tetap akan dijaga kerahasiannya dan tidak akan mempengaruhi eksistensi anda diperusahaan.

- Apakah anda merasa senang bergabung dengan perusahaan Tianshi?
() ya () tidak
- Dalam menjalankan bisnis jaringan di Tianshi apakah anda merasa berat?
() ya () tidak
- Alasan anda yang paling utama bergabung dalam pemasaran jaringan Tianshi adalah:
() mengisi pengangguran () mencari pengalaman
() memenuhi kebutuhan hidup () produk bagus
- Bagaimana bentuk perjanjian kerja pada perusahaan Tianshi?
() tertulis () tidak tertulis
() tidak tahu () tidak mau tahu
- Apakah anda mengerti dengan perjanjian kerja/kontrak kerja tersebut?
() ya () tidak
() tidak mau tahu
- Dari mana anda megetahui sebuah perjanjian kerja perusahaan Tianshi dengan para distributornya?
() perusahaan itu sendiri () sponsor anda

- () presentasi-presentasi () up-line
7. Apakah anda puas dengan perjanjian kerja/kontrak kerja yang ada pada perusahaan?
 () ya () tidak
8. Apakah anda telah melaksanakan kewajiban anda?
 () ya () tidak
9. Apakah anda telah melaksanakan hak anda?
 () ya () tidak
10. Benarkah bisnis ini tidak banyak menyita waktu?
 () ya () tidak
11. Jam kerja anda perhari adalah:
 () 1-2 jam () 3-5 jam
 () 6-12 jam () tidak menentu
12. Bonus diberikan berdasar:
 () perjanjian awal () bonus tidak disebutkan dulu
 () bonus ditentukan berdasar harga pasar
13. Apakah terjadi pengingkaran janji terhadap bonus yang telah dijanjikan?
 () tidak pernah () pernah
 () sering terjadi () terlalu sering
14. Apakah distributor merasa dirugikan dengan sistem bonus yang dilakukan perusahaan?
 () ya () tidak
 () diuntungkan () tidak mau tahu
15. Perbandingan kesulitan pekerjaan dengan besarnya bonus:
 () sepadan () sangat menguntungkan
 () tidak sepadan () hanya sepadan
16. Bagaimana kesan pertama anda terhadap harga produk pada Tianshi?
 () mahal () mahal sekali
 () murah () standar umum
17. Tanggapan apa yang anda dapatkan dalam masyarakat ketika anda tawarkan?
 () kurang baik () baik
 () baik sekali
18. Bila anda mengalami kesulitan dalam menjalankan bisnis ini, kepada siapa anda mengadu?
 () kepada Up-line () kepada perusahaan
 () kepada sesama distributor
19. Apakah terhadap keluhan anda, selalu mendapatkan tanggapan dari perusahaan?
 () ya () tidak
 () kadang-kadang () tidak pernah
20. Apakah perusahaan pernah mengadakan seminar/training?
 () ya () tidak

B. Pertanyaan Terbuka:

Jawablah pertanyaan-pertanyaan di bawah ini pada titik-titik yang telah tersedia!

1. Apa yang menyatakan bahwa anda telah bergabung sebagai distributor Tianshi?
.....
.....
2. Apa yang anda lakukan setelah melakukan perjanjian kerja/kontrak kerja dan bergabung dengan Tianshi?
.....
.....
3. Sudah sesuaikah perjanjian kerja/kontrak kerja dengan hukum yang ada? bagaimana pandangan anda?
.....
.....
.....
4. Bagaimana anda menjelaskan bisnis jaringan Tianshi?
.....
.....
5. Harapan-harapan apa saja yang anda inginkan dari perusahaan Tianshi?
.....
.....
.....
6. Benarkah bahwa orang terakhir (*downline*) adalah orang yang paling dirugikan?
.....
7. Sudah berapa tahun/bulan anda bergabung dengan perusahaan Tianshi?
.....
8. Alasan apa anda bergabung dengan Tianshi?
.....
.....
.....
9. Komentar anda terhadap pandangan yang mengatakan bahwa sistem pemasaran jaringan mengajak orang matrealis?
.....
.....
.....
10. Kesulitan apa saja yang anda alami dalam rangka menjalankan hak dan kewajiban anda terhadap perusahaan Tianshi?
.....
.....
.....

DAFTAR RESPONDEN

NO.	NAMA	JABATAN
1	Diah Safitri & Kurniawan (Iwan)	Bronze Lion
2	Ahmad Setiawan	Bronze Lion
3	Erika Bagus Irawan	Bronze Lion
4	Andang Widhi	(*8) Bintang Delapan
5	Iwan Palu	(*8) Bintang Delapan
6	Rizal	(*8) Bintang Delapan
7	Adhi Hari	(*8) Bintang Delapan
8	H. Mimin Jasminah	(*7) Bintang Tujuh
9	Andri Mustari	(*7) Bintang Tujuh
10	Yudi Asmara	(*7) Bintang Tujuh
11	Amin Gia Bangun	(*7) Bintang Tujuh
12	Abdul K	(*6) Bintang Enam
13	Iya Ratisa	(*6) Bintang Enam
14	Jumsan	(*6) Bintang Enam
15	Kamalius	(*6) Bintang Enam
16	Fujiyanto	(*6) Bintang Enam
17	Hendri	(*6) Bintang Enam
18	Rohansah	(*6) Bintang Enam
19	Edi Dukun	(*6) Bintang Enam
20	Adriyanto Agus Widodo	(*5) Bintang Lima
21	Mayza aprian Tomy, SE.	(*5) Bintang Lima
22	Teguh	(*5) Bintang Lima
23	Irwandi	(*5) Bintang Lima
24	Irfan	(*5) Bintang Lima
25	M. Yusuf	(*5) Bintang Lima
26	Yusuf Sulaiman	(*5) Bintang Lima
27	Adrian B	(*5) Bintang Lima
28	Reni Saraswati	(*5) Bintang Lima
29	Jokie Haryadi Manta	(*5) Bintang Lima
30	Arafik	(*5) Bintang Lima
31	Eddy Sopyan	(*5) Bintang Lima
32	Erni	(*5) Bintang Lima
33	Eko suprihatin, SPd,	(*5) Bintang Lima
34	Novaliata	(*5) Bintang Lima
35	Mustafa	(*5) Bintang Lima
36	Paryatun	(*4) Bintang Empat
37	Fitrian Handi	(*4) Bintang Empat
38	Asti Sofyan Ananta	(*4) Bintang Empat
39	Ismaryanto	(*4) Bintang Empat

40	Mulyadi	(*4) Bintang Empat
41	Adam Saputra	(*4) Bintang Empat
42	Labay Muiz	(*4) Bintang Empat
43	Hendra H.S	(*4) Bintang Empat
44	Ismaryanto	(*4) Bintang Empat
45	Sarini	(*4) Bintang Tiga
46	Rato Chandra	(*3) Bintang Tiga
47	Daryanto	(*3) Bintang Tiga
48	Eka Madinah	(*3) Bintang Tiga
49	Fitria Yulianti	(*3) Bintang Tiga
50	Sudar	(*2) Bintang Dua



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
 SUNAN KALIJAGA
 YOGYAKARTA



SURAT KETERANGAN

Nomor : 11 / 511 / 2005

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Diah Safitri
Jabatan : Pemilik Stokist 511 Yogyakarta

Menerangkan bahwa:

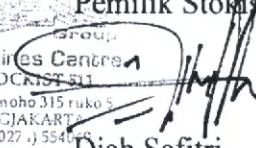
Nama : **ARIF FAUZAN**
NIM : 99383470
Asal Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga
Yogyakarta
Fakultas / Jurusan : Syari'ah / Muamalah

Mahasiswa tersebut adalah benar-benar telah melaksanakan tugas penelitian di Business Centre Tiens Stokist 511 Yogyakarta mulai tanggal 24 Februari 2005 sampai dengan 24 Mei 2005 dengan judul penelitian sebagai berikut:

**SISTEM PERJANJIAN KERJA PADA PEMASARAN JARINGAN
(NETWORK MARKETING) TIANSHI DITINJAU DARI HUKUM ISLAM**

Demikian surat keterangan ini dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yoyakarta, 17 Juni 2005
Pemilik Stokist 511,



Business Centre
STOCKIST 511
Jl. Timoho 315 ruko 5
JOGJAKARTA
Telp. (0274) 554008
Diah Safitri



DEPARTEMEN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS SYARI'AH

Alamat: Jl. Marsda Adisucipto, Tlp. / Fax. (0274) 512840 Yogyakarta
YOGYAKARTA

Nomor : IN/I/DS/PP.00.91/...427/2005
Lamp. : -
Perihal : *Rekomendasi Pelaksanaan Riset*

Yogyakarta, ... **23 FEB 2005**

Kepada :
Yth. Kepala BAPEDA
Popinsi DIY
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berkenaan dengan penyelesaian tugas penyusunan Skripsi, mahasiswa kami perlu melakukan penelitian guna pengumpulan data yang akurat. Oleh karena itu kami mohon bantuan dan kerja sama untuk memberikan ijin bagi mahasiswa Fakultas Syari'ah:

Nama : Arif Fauzan
NIM : 99383470
Semester : XII
Jurusan : Muamalah
Judul Skripsi : Perjanjian Kerja pada Pemasaran Jaringan (network Marketing) Tianshi Di Tinjau Dalam Hukum Islam
Guna mengadakan penelitian (Riset) di :
Tiens Bussines Center Jl. Timoho Yogyakarta

Atas perhatian dan kerjasama yang baik, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Tata Usaha

Drs. H. An Bin Abd. Manan, MM
NIP. 150213536

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Syari'ah (sbg. Laporan)
2. Arsip



PEMERINTAH PROPINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
BADAN PERENCANAAN DAERAH
(B A P E D A)

Kepatihan Danurejan Yogyakarta - 55213
Telepon : (0274) 589583, (Psw. : 209-217), 562811 (Psw. : 243 - 247)
Fax. (0274) 586712 E-mail : bappeda_diy@plasa.com

SURAT KETERANGAN / IJIN

Nomor : 07.0 / 911

Membaca Surat : Dekan, Fak. Syari'ah-UIN Suka - Yk No : IN/1/DS/PP.00.9/427/2005
Tanggal : 23 Februari 2005 Perihal : Ijin penelitian

Mengingat : 1. Keputusan Menteri Dalam Negeri No. 61 Tahun 1983 tentang Pedoman Penyelenggaraan Pelaksanaan Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Departemen Dalam Negeri.
2. Keputusan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta No.162 Tahun 2003 tentang Pemberian Izin/Rekomendasi Pelaksanaan Penelitian dan Pendataan di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta

Dijijinkan kepada :

Nama : **ARIF FAUZAN** No. MHSW : 99383470

Alamat Instansi : **Jl. Marsda Adisucipto-Yogyakarta**

Judul : **PERJANJIAN KERJA PADA PEMASARAN JARINGAN (network Marketing) TIANSHI DI TINJAU DALAM HUKUM ISLAM.**

Lokasi : Kota Yogyakarta

Waktunya : Mulai tanggal 24 Februari 2005 s/d 24 mei 2005

Dengan Ketentuan :

1. Terlebih dahulu menemui / melaporkan diri Kepada Pejabat Pemerintah setempat (Bupati / Walikota) untuk mendapat petunjuk seperlunya;
2. Wajib menjaga tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan yang berlaku setempat;
3. Wajib memberi laporan hasil penelitiannya kepada Gubernur Kepala Daerah Istimewa Yogyakarta (Cq. Kepala Badan Perencanaan Daerah Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta)
4. Ijin ini tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan Pemerintah dan hanya diperlukan untuk keperluan ilmiah;
5. Surat ijin ini dapat diajukan lagi untuk mendapat perpanjangan bila diperlukan;
6. Surat ijin ini dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak dipenuhi ketentuan - ketentuan tersebut di atas.

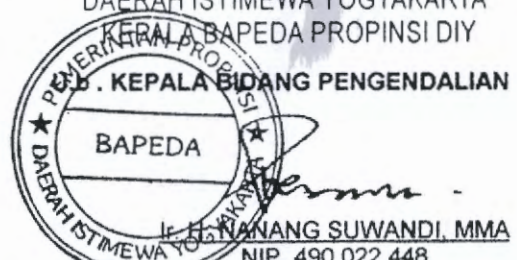
Kemudian diharapkan para Pejabat Pemerintah setempat dapat memberi bantuan seperlunya.

Tembusan Kepada Yth. :

1. Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta (Sebagai Laporan)
2. Walikota Yogyakarta, cq. Ka. Bappeda;
3. Dekan Fak. Syari'ah-UIN Suka-Yk;
4. Peringgal;

Dikeluarkan di : Yogyakarta
Pada tanggal : 24 Februari 2005

A.n. GUBERNUR
DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
KEPALA BAPEDA PROPINSI DIY
KEPALA BIDANG PENGENDALIAN





(B A P E D A)

Kepatihan Danurejan Yogyakarta - 55213
Telepon : (0274) 589583, (Psw. : 209-217), 562811 (Psw. : 243 - 247)
Fax. (0274) 586712 E-mail : bappeda_diy@plasa.com

SURAT KETERANGAN / IJIN

Nomor : 07.0 / 911

Membaca Surat : Dekan, Fak. Syari'ah-UIN Suka - Yk No : IN/1/DS/PP.00.9/427/2005
Tanggal : 23 Februari 2005 Perihal : Ijin penelitian

Mengingat : 1. Keputusan Menteri Dalam Negeri No. 61 Tahun 1983 tentang Pedoman Penyelenggaraan Pelaksanaan Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Departemen Dalam Negeri.
2. Keputusan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta No.162 Tahun 2003 tentang Pemberian Izin/Rekomendasi Pelaksanaan Penelitian dan Pendataan di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta

Dijinkan kepada :

N a m a : ARIF FAUZAN No. MHSW : 99383470

Alamat Instansi : Jl. Marsda Adisucipto-Yogyakarta

Judul : PERJANJIAN KERJA PADA PEMASARAN JARINGAN (network Marketing) TIANSHI DI TINJAU DALAM HUKUM ISLAM.

Lokasi : Kota Yogyakarta

Waktunya : Mulai tanggal 24 Februari 2005 s/d 24 mei 2005

Dengan Ketentuan :

1. Terlebih dahulu menemui / melaporkan diri Kepada Pejabat Pemerintah setempat (Bupati / Walikota) untuk mendapat petunjuk seperlunya;
2. Wajib menjaga tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan yang berlaku setempat;
3. Wajib memberi laporan hasil penelitiannya kepada Gubernur Kepala Daerah Istimewa Yogyakarta (Cq. Kepala Badan Perencanaan Daerah Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta)
4. Ijin ini tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan Pemerintah dan hanya diperlukan untuk keperluan ilmiah;
5. Surat ijin ini dapat diajukan lagi untuk mendapat perpanjangan bila diperlukan;
6. Surat ijin ini dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak dipenuhi ketentuan - ketentuan tersebut di atas.

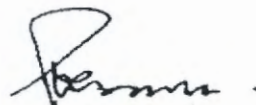
Kemudian diharapkan para Pejabat Pemerintah setempat dapat memberi bantuan seperlunya.

Tembusan Kepada Yth. :

1. Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta (Sebagai Laporan)
2. Walikota Yogyakarta, cq. Ka. Bappeda;
3. Dekan Fak. Syari'ah-UIN Suka-Yk;
4. Peringgal;

Dikeluarkan di : Yogyakarta
Pada tanggal : 24 Februari 2005

A.n. GUBERNUR
DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
KEPALA BAPEDA PROPINSI DIY
U.b . KEPALA BIDANG PENGENDALIAN


Ir. H. NANANG SUWANDI, MMA



PEMERINTAH KOTA YOGYAKARTA
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH

Jalan Kenari 56 Telp. 515207, 515865, 515866 Pesawat 153, 154, Fax. 554432

YOGYAKARTA KODE POS 55165

EMAIL : bappeda@jogja.go.id; EMAIL INTRANET : bapeda@intra.jogja.go.id

HOTLINE SMS : 081 2278 0001, 2740; HOTLINE TELP : (0174) 555242; HOTLINE EMAIL : upik@jogja.go.id

SURAT KETERANGAN / IJIN

070/394

Dasar : Surat izin / Rekomendasi dari Gubernur Kepala daerah istimewa Yogyakarta
Nomor : 070/911 Tanggal : 24/02/2005

Mengingat : 1. Keputusan Walikotaamadya Kepala Daerah Tingkat II Yogyakarta
Nomor 072/KD/1986 tanggal 6 Mei 1986 tentang Petunjuk Pelaksanaan
Keputusan Kepala Daerah Istimewa Yogyakarta, Nomor : 33/KPT/1986
tentang : Tatalaksana Pemberian izin bagi setiap Instansi Pemerintah
maupun non Pemerintah yang melakukan Pendataan / Penelitian
2. Keputusan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor : 38/I.2/2004
Tentang : Pemberian izin / Rekomendasi Penelitian/Pendataan/Survei/KKN
/PKL di Daerah Istimewa Yogyakarta

Dijijinkan Kepada Nama : Arif Fauzan NO MHS / NIM : 99383470
Pekerjaan : Mahasiswa Fak. Syariah - UIN SUKA
Alamat : Jl. Marsda Adisucipto Yogyakarta
Penanggungjawab : Dr. H. Abd. Salam Arief, MA
Keperluan : Melakukan penelitian dengan judul : PERJANJIAN KERJA
PADA PEMASARAN JARINGAN (NETWORK MARKETING)
TIANSI DITINJAU DALAM HUKUM ISLAM

Lokasi/Responden : Kota Yogyakarta
Waktu : 24/02/2005 Sampai 24/05/2005
Lampiran : Proposal dan Daftar Pertanyaan

Dengan Ketentuan : 1. Wajib Memberi Laporan hasil Penelitian kepada Walikota Yogyakarta
(Cq. Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kota Yogyakarta)
2. Wajib Menjaga Tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan yang berlaku setempat
3. Ijin ini tidak dislahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kesetabilan
Pemerintah dan hanya diperlukan untuk keperluan ilmiah
4. Surat ijin ini sewaktu-waktu dapat dibatalkan apabila tidak dipenuhinya
ketentuan -ketentuan tersebut diatas

Kemudian diharap para Pejabat Pemerintah Setempat dapat memberi
bantuan seperlunya

Tanda tangan
Pemegang Izin

Arif Fauzan

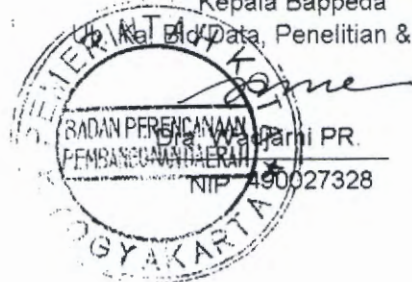
Dikeluarkan di : Yogyakarta

Pada Tanggal : 02/03/2005

A.n. Walikota Yogyakarta

Kepala Bappeda

Ka. Bidang Data, Penelitian & KAD



Tembusan Kepada Yth. :

1. Walikota Yogyakarta
2. Ka. BAPEDA Prop. DIY
3. Ka. Kantor Kesbang dan Linmas Kota Yogyakarta
4. Direktur Tiens Group Bussines Center Yogyakarta
5. Arsip.

Pedoman Bisnis Distributor Tianshi

1. Definisi istilah :

1.1 Dalam semua perjanjian yang diikat antara anda dan Perusahaan Tianshi dan semua barang cetakan yang disiapkan dan diterbitkan oleh Perusahaan Tianshi, kecuali ditafsirkan lain, istilah-istilah dan kalimat-kalimat di bawah ini akan ditafsirkan sebagai berikut :

1.1.1 "Tianshi" berarti Perusahaan Tianshi beserta pelengkap-pelengkap dan cabang-cabangnya di seluruh dunia, yang nama Inggrisnya adalah Tiens atau Tianshi.

1.1.2 "Perusahaan Tianshi" berarti China Tianshi Group Co., Ltd, yang berkedudukan di No. 6 Yuanquan Road, Wuqing New-Tech Industrial Park, Tianjin, China.

1.1.3 "Rencana Bisnis Tianshi atau RBT" mencakup semua program bisnis dan penghargaan dan prosedur pensponsoran yang dibuat oleh Perusahaan Tianshi, serta metode, ketentuan, sistem dan ukuran yang dibuat oleh Perusahaan Tianshi bagi para distributor sehubungan dengan promosi produk-produk Tiens dan bisnis Tianshi dan kegiatan bisnis Tianshi. RBT diterbitkan di <<Pedoman Bisnis Tianshi>>. Perusahaan Tianshi berhak penuh untuk memperbaiki RBT dari waktu ke waktu apabila diperlukan dalam pelaksanaannya.

1.1.4 "Pedoman Bisnis bagi Distributor Tianshi" (selanjutnya disebut sebagai "Pedoman Bisnis") adalah bagian dari RBT.

1.1.5 "Distributor Tianshi atau DT" menunjuk pada orang yang diizinkan oleh Perusahaan Tianshi untuk menjual produk-produk Tiens dan produk-produk yang disebar oleh Tianshi dan yang dapat mensponsori orang lain untuk mengajukan permohonan sebagai distributor Tianshi. Istilah "Distributor Tianshi" mencakup kedua konsumen sebab mereka berada dalam periode-konsumsi-pribadi dan belum memperoleh potongan harga atau penghargaan serta berbagai distributor kehormatan Tianshi, sponsor, dan pengganti atau orang-orang pindahan mereka.

1.1.6 "Distributor Kehormatan Tianshi atau DKT" adalah distributor Tianshi apabila ia (baik pria atau wanita dalam konteks Pedoman Bisnis ini) memenuhi persyaratan sebagai DKT sesuai dengan Rencana Bisnis Tianshi. Istilah "Distributor Kehormatan Tianshi atau DKT" terdiri atas sejumlah distributor kehormatan Tianshi yang mencakup Distributor-Distributor Bintang dari peringkat Bintang satu sampai delapan, para Distributor Bronze Lion, Silver Lion, Gold Lion dari peringkat Bintang satu sampai lima dan para Direktur Distributor.

1.1.7 "Persyaratan Tianshi" berarti ketentuan-ketentuan, status, hak, kewajiban dan tanggung jawab seorang distributor Tianshi.

1.1.8 Definisi dari "Pensponsoran" seperti tertulis dalam RBT.

1.1.9 "Sponsor" berarti distributor Tianshi yang menjadi Sponsor distributor Tianshi yang baru, apabila orang yang disponsori tersebut mengajukan permohonan kepada Perserikatan Tianshi untuk berpartisipasi dan telah diperiksa dan diizinkan untuk menjadi distributor Tianshi. Sponsor juga harus bertanggung jawab untuk melatih dan mendampingi orang yang disponsornya.

1.1.10 "Jaringan Langsung" berarti jaringan distributor yang berasal dari sembarang deret bawah langsung, dan distributor yang disponsori oleh distributor yang berada di deret langsung ke bawah.

1.1.11 "Produk-produk Tiens" berarti produk-produk yang dibuat oleh Perusahaan Tianshi atau oleh pabrik-pabrik yang dititipi oleh Perusahaan Tianshi dan produk-produk Perusahaan Tianshi yang diizinkan untuk disebar dan dijual. Produk-produk Tiens akan disediakan bagi para distributor Tianshi oleh Perusahaan Tianshi untuk konsumsi atau distribusi atau penjualan yang akan dilaksanakan oleh para distributor Tianshi sesuai dengan Pedoman Bisnis dan dengan menggunakan bahan-bahan promosi dan iklan yang disiapkan dan disediakan oleh Perusahaan Tianshi.

1.1.12 Perusahaan Tianshi dapat mengganti atau mengubah isi dari Pedoman Bisnis dari waktu ke waktu sesuai dengan kebutuhan dalam pelaksanaannya, yang akan diterbitkan melalui Perusahaan Tianshi lokal dalam sarana yang memadai kepada para distributor Tianshi lokal.

1.2 Apabila ada hal-hal di dalam Pedoman ini yang bertentangan dengan hukum, undang-undang atau peraturan lokal dari negara setempat, maka hukum, undang-undang atau peraturan lokal dari negara setempatlah yang akan diberlakukan.

2. Izin untuk menjadi Distributor Tianshi

✓ 2.1 Persyaratan untuk mengajukan permohonan sebagai distributor Tianshi :

2.1.1 Sesuai dengan hukum setempat, setiap penduduk dewasa yang berkelakuan baik, tanpa memandang jenis kelamin atau suku bangsa, dapat mengajukan permohonan sebagai distributor Tianshi dan mendapat hak-hak yang sama seorang distributor. Meskipun demikian, sesuai dengan hukum, undang-undang dan peraturan negara di mana Perusahaan Tianshi melakukan kegiatannya, apabila seorang penduduk tidak dapat melaksanakan bisnis penjualan langsung atau berbisnis, maka ia tidak dapat mengajukan permohonan sebagai distributor Tianshi.

✓ 2.2 Prosedur untuk mengajukan permohonan sebagai distributor Tianshi :

2.2.1 Mereka yang ingin mengajukan permohonan sebagai distributor Tianshi wajib diperkenalkan oleh distributor Tianshi yang telah memperoleh izin.

2.2.2 Pemohon harus memberikan kepastian bahwa ia telah membaca Pedoman Bisnis ini dan memahami sepenuhnya semua isi dari Pedoman Bisnis Tianshi sebelum mengisi Perjanjian distributor Tianshi-nya, dan ia wajib tunduk pada semua ketentuan dan persyaratan bagi distributor Tianshi yang diminta oleh Tianshi.

2.2.3 Pemohon, setelah mengisi Perjanjian distributor Tianshi wajib segera mengirimkan Perjanjian tersebut kepada Tianshi. Setelah disetujui oleh Tianshi dan apabila kode persyaratan dan kartu keanggotaan Tianshi sudah dikeluarkan, maka pemohon tersebut dapat menjadi distributor Tianshi.

The Rules Of Conduct & Distributor Regulations

2.3 Kriteria untuk menjadi distributor Tianshi :

2.3.1 Untuk menjadi distributor Tianshi, seseorang harus membeli sebuah set komplet Pedoman Bisnis Tianshi sehingga ia benar-benar berpengalaman dalam Rencana Bisnis Tianshi dan produk-produknya. Dalam jangka waktu enam bulan setelah bergabung dengan Tianshi (sesuai dengan tanggal yang tertulis dalam Perjanjian Distributor Tianshi), distributor tersebut dapat mengajukan permohonan untuk mengundurkan diri dari distributor Tianshi sesuai dengan peraturan yang tercantum dalam Pedoman Bisnis Tianshi.

2.3.2 Mantan Distributor tersebut dapat kembali mengajukan permohonan sebagai distributor Tianshi sesuai dengan Pasal 4.3, 4.4 dan 4.5 dari Pedoman Bisnis ini dan wajib memenuhi semua persyaratan yang tercantum dalam Pasal 2.3.1.

2.4 Terkecuali syarat-syarat yang tercantum dalam Pasal 2.3.1, apapun alasannya, apabila mereka yang bermaksud menjadi distributor Tianshi atau apabila ia sudah menjadi distributor Tianshi, Tianshi tidak akan memaksanya untuk membeli produk atau layanan apapun dari Perusahaan Tianshi.

2.5 Perusahaan Tianshi berhak penuh untuk menerima atau menolak permohonan untuk menjadi distributor Tianshi.

2.6 Kewenangan Tianshi dapat dikuasakan kepada seorang individu, suami dan isteri, dan wajib mengikuti syarat-syarat sebagai berikut :

2.6.1 Terkecuali izin yang tercantum dalam Pasal 2.6.6, seseorang atau suami dan isteri dapat memiliki satu kewenangan Tianshi pada saat yang sama.

2.6.2 Ketika mengajukan permohonan sebagai distributor Tianshi, apabila dua orang merupakan suami-isteri yang sah, kedua-duanya dapat mengajukan permohonan sebagai kewenangan Tianshi tunggal.

2.6.3 Apabila memenuhi Pasal 2.1 dari Pedoman Bisnis ini, suami-isteri yang ingin menjadi distributor Tianshi kedua-duanya harus menandatangani formulir permohonan yang sama. Dalam kasus seperti ini, kedua-duanya akan menikmati hak-hak istimewa dan wajib bertanggung jawab sebagai distributor Tianshi. Pada saat yang sama, mereka juga harus mematuhi Pedoman Bisnis ini dan sepakat bahwa apabila salah seorang dari mereka meninggal dunia, pihak yang masih hidup akan dianggap sebagai distributor yang berhak dan mewarisi hak dan kewajiban dari si almarhum di kewenangan Tianshi. Apabila salah seorang dari pasangan tersebut melanggar peraturan, yang lainnya pun harus ikut bertanggung jawab.

2.6.4 Untuk mempermudah perluasan bisnis Tianshi, suami dan isteri dapat bertindak atas nama pasangannya dalam hal-hal umum di dalam kewenangan Tianshi. Meskipun demikian, apapun konsekuensi yang terjadi harus dipikul bersama oleh mereka.

2.6.5 Apabila salah satu dari pasangan tidak bermaksud, atau sesuai dengan persyaratan yang tercantum dalam Pasal 2.1 tidak dapat menjadi distributor Tianshi, maka suami atau isteri tersebut tidak perlu menandatangani formulir permohonan. Pada saat yang sama, ia juga tidak berhak untuk membuat keputusan yang bertalian dengan kewenangan sebagai distributor Tianshi bagi pasangannya. Orang (suami atau isteri) yang tidak bergabung dan bermaksud untuk bergabung dengan pasangannya untuk melaksanakan bisnis Tianshi, wajib memperoleh izin resmi secara tertulis dari pasangannya dan kemudian mengajukan permohonan kepada Tianshi untuk menjadi distributor. Apabila disetujui secara resmi, statusnya sebagai distributor Tianshi akan diberlakukan.

2.6.6 Ketika dua distributor menikah, apabila keduanya merupakan distributor Tianshi pada saat mereka menikah, kedua-duanya dapat memegang kewenangan Tianshi mereka sebelumnya, misalnya masing-masing mempergunakan status distributor mereka dan kemudian bergabung dalam entitas tunggal sebagai deret bawah langsung dari suami atau isteri. Dalam hal seperti ini, deret semula pensponsoran dari distributor yang melepaskan diri, akan secara otomatis dipindahkan ke deret atas semula pasangannya.

2.6.7 Selama waktu mengajukan permohonan sebagai distributor Tianshi, apabila keduanya merupakan suami-isteri yang sah, maka mereka akan dapat berada di jaringan yang sama dan memiliki kewenangan Tianshi sendiri-sendiri. Meskipun demikian, mereka harus berada di garis deret atas dan deret bawah langsung.

2.6.7.1 Apabila dalam memenuhi Pasal 2.1 dari Pedoman Bisnis ini, kedua suami-isteri sepakat bahwa mereka berada dalam hubungan garis deret atas dan deret bawah, maka masing-masing harus menandatangani formulir permohonan. Dalam hal ini, kedua suami-isteri harus melaksanakan semua kewajiban dari syarat-syarat yang sudah disebutkan sebelumnya. Dan mereka juga wajib mematuhi Pedoman Bisnis. Selain itu, mereka harus menyepakati bahwa bilamana salah seorang dari mereka meninggal dunia, pasangan yang masih hidup harus dianggap sebagai pemilik kewenangan Tianshi dan mewarisi hak dan kewajiban dari pasangan lainnya yang meninggal dunia.

2.6.7.2 Untuk mempermudah perluasan bisnis Tianshi, kedua suami-isteri dapat bertindak bagi lainnya dalam hal-hal umum yang berkaitan dengan kewenangan Tianshi mereka. Meskipun demikian, setiap situasi yang membawa konsekuensi sebagai akibat dari kemauan ini akan dipikul bersama oleh mereka.

2.7 Apabila terjadi perceraian pada suami dan isteri yang memiliki kewenangan Tianshi yang sama, maka peraturan di bawah ini harus ditaati :

2.7.1 Apabila suami dan isteri dapat mencapai kesepakatan mengenai kepemilikan dari kewenangan Tianshi ini, maka pihak yang terpilih dapat melanjutkan kepemilikan kewenangan Tianshi, dan pihak lainnya yang mengundurkan diri dapat mengajukan permohonan untuk memperoleh kewenangan Tianshi yang baru.

2.7.2 Apabila suami dan isteri tidak berhasil mencapai kesepakatan, ketentuan-ketentuan di bawah ini harus ditaati :

2.7.2.1 Apabila kewenangan Tianshi tersebut bukan merupakan kepemilikan bersama dari kedua belah pihak tetapi sampai kini mereka tetap melakukan kegiatan bisnis Tianshi, maka pihak yang telah menandatangani kontrak dengan Perusahaan Tianshi akan memiliki Kewenangan tersebut, sedangkan pihak lainnya dapat memiliki setengah dari bonus yang diperoleh dari Kewenangan tersebut selama enam bulan dan tidak berhak untuk menuntut hak-hak dan keuntungan-keuntungan lainnya, sementara ia dapat kembali mengajukan permohonan sebagai distributor Tianshi yang baru.

2.7.2.2 Apabila kewenangan Tianshi tersebut dimiliki bersama oleh kedua belah pihak dan mereka tidak sepakat bahwa satu atau lainnya akan melanjutkan bisnis Tianshi dalam waktu sepuluh hari sejak perceraian mereka diketahui oleh Tianshi, Tianshi akan membekukan bonus sementara yang diperoleh dari Kewenangan tersebut dengan syarat-syarat yang dianggap layak oleh Perusahaan Tianshi, sampai kedua belah pihak mencapai kesepakatan untuk memilih salah satu pihak untuk melanjutkan bisnis Tianshi dan pihak lainnya, yang mengundurkan diri dari hak-haknya, mengajukan permohonan kembali untuk menjadi distributor Tianshi yang baru.

3. Tanggung jawab seorang Distributor Tianshi

3.1 Distributor Tianshi harus menaati segala undang-undang dan peraturan dari negara di mana ia tinggal, terutama hukum, undang-undang dan peraturan dari bisnis penjualan langsung dari negara tersebut. Ia juga tidak boleh melibatkan diri dalam transaksi bisnis yang ditetapkan oleh peraturan negara sebagai penipuan atau pelanggaran hukum, atau kegiatan lain yang dapat membahayakan reputasi Tianshi.

3.2 Apabila melakukan kegiatan yang berhubungan dengan Tianshi (termasuk mengecek, mensponsori dan mengikuti pertemuan, dsb.), ia harus menyatakan dirinya sebagai distributor Tianshi dan menunjukkan kartu distributor Tianshi. Dalam keadaan apapun juga, distributor Tianshi harus sepenuhnya mematuhi Pedoman Bisnis, RBT dan segala hal lainnya termasuk metode, peraturan, sistem, prosedur, kebijakan, ukuran dan peraturan yang diperbaiki. Tianshi dapat memperbaiki Pedoman Bisnis Tianshi sesuai dengan kebutuhan dalam pelaksanaannya. Perbaikan-perbaikan semacam itu akan diwartakan di dalam bahan-bahan propaganda lokal atau dengan cara lain agar dapat mencapai para distributor.

3.3 Mematuhi peraturan penjualan dan pembelian

3.3.1 Distributor Tianshi harus memesan barang langsung dari Perusahaan Tianshi atau toko-toko khusus yang mendapat hak untuk itu.

3.3.2 Perusahaan Tianshi akan menjumlahkan poin sesuai dengan total pembelian bulanan distributor termasuk bermacam-macam penghargaan dan poin dan penilaian.

3.4 Menjamin mutu pelayanan bagi para pelanggan

3.4.1 Distributor Tianshi harus mendemonstrasikan produk tersebut kepada langganannya yang untuk pertama kali membeli produk-produk Tiens dan menerangkan penggunaan serta peringatan yang tertulis di label-label produk.

3.4.2 Distributor Tianshi akan menjual produk kepada langganannya dengan harga biasa yang diberikan oleh Perusahaan Tianshi.

3.4.3 Distributor Tianshi akan segera menyampaikan kepada Perusahaan Tianshi keluhan dan permohonan yang dialami distributor Tianshi atau langganannya di dalam jaringannya. Distributor Tianshi juga akan menyediakan semua dokumen yang berhubungan dengan hal tersebut secara tertulis serta situasi percakapan agar dapat meningkatkan pelayanan Perusahaan Tianshi.

3.5 Tanggung jawab distributor Tianshi dalam penjualan dan marketing produk-produk Tiens termasuk :

3.5.1 Guna melindungi setiap distributor Tianshi untuk mendapat pengembangan bisnis yang layak, distributor dapat memamerkan dan menjual produk-produk Tiens dalam toko-toko khusus yang disetujui oleh Perusahaan Tianshi, tetapi tidak diperkenankan untuk menjual dan memamerkan produk-produk tersebut di sekolah, toko, warung, pasar, tempat rekreasi, gelang, koperasi, mal dan tempat-tempat serupa. Pada saat menjual dan memamerkan produk-produk Tiens, distributor Tianshi tidak dapat memberi izin kepada orang lain untuk melakukan penjualan dan pameran di tempat-tempat umum.

3.5.2 Distributor Tianshi tidak diperkenankan untuk menjual produk-produk Tiens dan merekrut orang lain dengan menggunakan metode dari rumah-ke-rumah. Pada saat yang sama, ia tidak dapat menjual dan menjelaskan PBT di tempat-tempat umum.

3.5.3 Distributor Tianshi juga tidak dapat menggunakan metode telemarketing, faks, prospektus, poster, pengiriman surat dalam jumlah besar atau metode penyiaran lainnya untuk mempromosikan penjualan.

3.5.4 Distributor Tianshi tidak dapat memproduksi, mengiklankan, menyiarkan, mempromosikan produk-produk Tiens, membuat iklan untuk merekrut distributor, atau memproduksi, mengiklankan, menyiarkan dengan maksud mempromosikan produk dan merekrut distributor-distributor baru.

3.5.5 Distributor Tianshi tidak dapat menggunakan nama orang lain, jabatan, perusahaan atau satuan lain untuk menjual produk-produk Tiens dan mensponsori orang lain untuk ikut bisnis Tianshi secara paksa atau dengan cara-cara tidak etis.

3.5.6 Distributor Tianshi tidak dapat melebih-lebihkan atau berpromosi tanpa kesaksian nyata atau menggunakan metode-metode menyesatkan untuk menjelaskan produk-produk Tiens atau produk-produk yang dijual melalui Tianshi.

3.5.7 Distributor Tianshi tidak dapat menggunakan cara-cara untuk mengubah bentuk atau salah memperkenalkan produk-produk Tiens atau produk-produk lain yang dijual melalui Tianshi bertalian dengan harga, spesifikasi, mutu, ciri-ciri, peringkat, bahan, jenis, asal-usul produk atau kondisi pengadaan produk dan sebagainya.

3.5.8 Distributor Tianshi tidak dapat menggugat bahwa produk-produk Tiens dan produk-produk yang dijual melalui Tianshi dengan cara seperti pensponsoran, persetujuan, keefisienan, peringkat, pemakaian dan manfaat saat ini tidak ada.

3.5.9 Distributor Tianshi hanya diperkenankan untuk menjual produk-produk Tiens dan produk-produk yang dijual melalui Tianshi dengan harga yang ditetapkan oleh Perusahaan Tianshi di negara setempat.

3.5.10 Distributor Tianshi tidak diperkenankan untuk mengimpor atau menjual produk-produk yang bukan berasal dari Tiens atau produk-produk yang tidak dijual melalui Tianshi. Pada saat yang sama, distributor Tianshi juga tidak dapat mengekspor atau memperlengkapi orang lain dengan produk-produk ekspor yang disediakan oleh Tianshi atau produk-produk yang dijual melalui Tianshi.

3.5.11 Distributor Tianshi tidak dapat memalsukan produk-produk yang bukan berasal dari Tiens atau layanan atau produk atau layanan yang tidak diizinkan dijual oleh Tianshi sebagai produk-produk dan layanan Tiens serta mempromosikannya.

3.6 Distributor Tianshi hanya diperkenankan untuk menggunakan kata-kata, rekaman audio, rekaman visual yang diterbitkan oleh Tianshi untuk membantunya dalam mengembangkan bisnis Tianshi. Ia tidak diperkenankan untuk memproduksi atau menerbitkan sendiri alat-alat bantu penjualan tersebut di atas atau bahan-bahan audiovisual.

3.7 Distributor Tianshi diperkenankan untuk merekam suara atau visual dari pertemuan-pertemuan dan seminar-seminar yang diselenggarakan oleh Perusahaan Tianshi tetapi harus menjamin bahwa pekerjaannya itu tidak akan mempengaruhi mutu dari pertemuan atau seminar atau mengganggu orang lain yang menghadiri pertemuan-pertemuan semacam itu. Rekaman audiovisual hanya boleh dibuat satu kopi saja dan untuk penggunaan pribadi. Ia tidak dapat menggandakan produksi semacam itu dan menjualnya atau memakainya untuk maksud-maksud lain kecuali maksud-maksud yang ditetapkan oleh Tianshi.

3.8 Distributor Tianshi tidak dapat menggunakan jaringan Tianshi-nya untuk menjual produk atau layanan yang dibuat dan diberi kuasa untuk dijual oleh Tianshi (misalnya : asuransi, pajak, real estate, investasi, dll). Dalam Pedoman Bisnis ini, membujuk berarti mengundang distributor lain atau dengan cara-cara apa saja untuk membeli, memakai, menjual atau usaha membeli, memakai atau menjual produk atau layanan tanpa kecuali apakah alasan itu untuk manfaat pribadi atau alasan lainnya.

✓ 3.9 Distributor Tianshi Bintang-3 dan di atasnya tidak diperkenankan untuk mendapat hak distributor atau perusahaan penjualan langsung lainnya pada saat yang sama, atau terlibat dalam kegiatan dari perusahaan-perusahaan penjualan langsung lainnya. Bagi mereka yang merupakan distributor Tianshi Bintang-6 dan apabila ditemukan juga melakukan bisnis penjualan langsung lainnya, atau terlibat dalam kegiatan dari perusahaan penjualan langsung lainnya, maka Perusahaan Tianshi tidak akan mengakui kewenangan Tianshi mereka.

3.10 Pertemuan, seminar dan kegiatan distributor Tianshi harus mengikuti peraturan berikut ini :

3.10.1 Pertemuan tersebut wajib dilaksanakan sesuai dengan peraturan Tianshi. Pertemuan yang diadakan oleh distributor Tianshi harus mempunyai tema atau tujuan untuk melatih distributor, dan dipergunakan untuk mempromosikan bisnis Tianshi atau produk-produk Tianshi atau produk-produk yang dijual oleh Tianshi. Penyelenggara pertemuan tersebut tidak dapat mengambil keuntungan pribadi di luar PBT melalui pertemuan-pertemuan semacam ini atau untuk mencapai tujuan-tujuan lain.

3.10.2 Tanpa terkecuali kapan dan di manapun, distributor Tianshi tidak dapat terlibat dalam kegiatan politik atau keagamaan ketika melaksanakan bisnis Tianshi. Pada saat yang sama, ia juga tidak dapat bertingkah laku untuk memperoleh pemujaan pribadi, perkumpulan dan asosiasi, dsb.

3.11 Distributor Tianshi yang memiliki pusat jaringan atau label-label bisnis harus menginformasikannya kepada Departemen Penjualan Tianshi dan mencatatkan label-label dan nama-nama tersebut. Label-label tersebut hanya dapat digunakan setelah disetujui secara resmi oleh Perusahaan Tianshi. Jaringan apapun yang tidak mendapat persetujuan terlebih dahulu dari Perusahaan Tianshi tidak diperkenankan untuk melaksanakan kegiatan bisnis Tianshi melalui nama jaringan / merek dagang itu.

3.12 Jaringan distributor Tianshi, apabila meminta untuk dibedakan dari yang lain melalui merek dalam kegiatan yang dilaksanakannya, harus memakai nama "Distributor Tianshi" sebagai tema utama dan nama jaringan seperti itu hanya merupakan tanda pelenkap.

Misalnya Distributor Tianshi XXX Jaringan Seminar Pelatihan.

3.13 Semua distributor tidak diperkenankan :

3.13.1 Memakai segala cara untuk menunjukkan bahwa ia adalah pegawai atau mitra bisnis dengan Perusahaan Tianshi atau pegawai organisasi Tianshi atau mitra bisnis Tianshi.

3.13.2 Berusaha untuk mencerminkan bahwa ia adalah wakil bisnis, agen, wakil penjualan, perantara, orang yang diberi kuasa, manajer atau wakil lainnya dari Tianshi atau Perusahaan Tianshi.

3.13.3 Menggunakan segala cara untuk memfitnah, mengancam, atau mengintimidasi anggota staf dengan Tianshi atau Perusahaan Tianshi dalam hal kewajiban dan tanggung jawab.

3.14 Distributor Tianshi harus mengamankan Tianshi atau Perusahaan Tianshi dengan tidak melakukan tindakan melawan, mempertanggungkan, dicari, dipecat orang lain karena

menyesatkan, salah menggambarkan, meniru, bertingkah laku mengancam terhadap PBT atau produk-produk Tiens. Jika melakukannya, distributor Tianshi tersebut harus membayar ganti rugi kepada Tianshi, Perusahaan Tianshi atau pihak yang terkait untuk semua kerusakan yang terjadi dalam bentuk uang, reputasi, semangat dan untuk kerugian-kerugian lain yang termasuk dalam hal-hal semacam itu seperti biaya-biaya untuk tindakan hukum yang diperlukan untuk melawan dakwaan di pengadilan oleh Tianshi atau Perusahaan Tianshi atau pihak yang terkait (yang bersengketa).

✓ 4. Tanggung jawab sponsor

4.1 Distributor Tianshi berhak untuk menjadi sponsor bagi orang lain untuk menjadi distributor Tianshi dan harus mengikuti peraturan di bawah ini :

4.1.1 Sebelum mensponsori orang lain untuk menjadi distributor Tianshi, seorang distributor harus menjelaskan secara benar dan jujur tentang PBT dan Pedoman Bisnis kepadanya. Selama proses penjelasan itu, distributor Tianshi itu hanya dapat meminta kepada distributor potensial tersebut untuk menandatangani formulir permohonan apabila ia tidak menjelaskan PBT dengan unsur-unsur yang menipu, menutup-nutupi atau menyesatkan. Selama penjelasan, ia terutama harus menegaskan hal-hal sebagai berikut :

- Syarat-syarat untuk menjadi distributor Tianshi
- Rencana Bisnis Tianshi
- Pentingnya mengikuti berbagai pertemuan yang diadakan oleh Tianshi
- Pedoman Bisnis bagi semua Distributor Tianshi
- Kewajiban dan tanggung jawab distributor Tianshi
- Sistem penghargaan dan hadiah
- Jenis, harga, fungsi, mutu dan penggunaan produk-produk Tiens
- Prosedur mengundurkan diri sebagai distributor Tianshi

4.1.2 Ia harus bertanya apakah distributor potensial dan mitranya dulu pernah menjadi distributor Tianshi. Apabila yang bersangkutan memang pernah menjadi distributor Tianshi, maka sang distributor hanya dapat mensponsori orang tersebut sesuai dengan syarat-syarat yang tercantum dalam pasal 4.3, 4.4 dan 4.5. Apabila di waktu mendatang orang yang disponsori tersebut melanggar Pedoman Bisnis, dan sampai ke keadaan di mana Perusahaan Tianshi harus mengambil tindakan sesuai dengan Pasal 4.7, dan yang menyebabkan kerugian bagi sponsor dan deret atas lainnya, maka hal ini harus dipecahkan oleh pihak-pihak yang terkait sesuai dengan tindakan-tindakan hukum yang layak.

4.1.3 Sesuai dengan Pedoman Bisnis Tianshi atau keputusan Tianshi untuk mengikuti kebutuhan pasar, sang distributor harus melakukan pelatihan-pelatihan untuk melatih distributor Tianshi yang disponsorinya secara berkala.

4.1.4 Pastikanlah bahwa distributor Tianshi yang disponsori sungguh-sungguh mengerti prosedur pemesanan produk dan memahami cara memesan barang dari Tianshi.

The Rules Of Conduct & Distributor Regulations

4.1.5 Apabila orang yang disponsori ingin mengundurkan diri sebagai distributor Tianshi, sang distributor harus membantunya dalam pengurusan surat-surat pengunduran diri termasuk mengembalikan produk. Distributor harus menghormati keputusan dari deret bawah ini untuk mengundurkan diri dan tidak dapat memojokkannya karena pengundurannya tersebut.

4.1.6 Distributor Tianshi harus berusaha sebaik mungkin untuk membimbing deret-deret bawahnya untuk mengikuti Pedoman Bisnis tentang tanggung jawab, terutama Pasal 3 dari Pedoman Bisnis.

4.1.7 Distributor Tianshi harus mendorong deret-deret bawah yang disponsori untuk berpartisipasi dalam pertemuan dan kegiatan-kegiatan lain yang dilakukan oleh Perusahaan Tianshi. Meskipun demikian, ia tidak dapat memaksa, menipu atau mengancam atau menggunakan cara-cara tidak etis lainnya untuk membujuk mereka ikut serta.

4.1.8 Distributor Tianshi harus mendorong deret-deret bawahnya untuk meneliti dengan baik, dan dengan bijaksana menggunakan publikasi atau barang-barang cetakan, rekaman audiovisual yang dibuat oleh Perusahaan Tianshi, serta melakukan bisnis Tianshi sesuai dengan pedoman yang ditetapkan dalam penggunaan alat-alat bantu penjualan semacam itu.

4.2 Dalam keadaan apapun juga, seorang distributor Tianshi tidak dapat (secara langsung atau tidak langsung) membantu, membujuk atau mencampuri urusan distributor Tianshi lainnya untuk meninggalkan organisasinya atau untuk pindah ke grup lain dengan tujuan untuk menyerobot distributor-distributor lain.

4.3 Apabila seorang distributor secara sukarela mengundurkan diri sebagai distributor Tianshi dan secara otomatis kehilangan kewenangan Tianshi-nya, maka ia tidak diperkenankan untuk berpartisipasi dalam kegiatan Tianshi apapun juga selama sekurang-kurangnya 6 bulan. Permohonan sebagai distributor di organisasi lain atau penggantian sponsor paling kurang harus memenuhi periode 6 bulan non aktif ini. Selama periode non aktif, distributor tersebut harus berhenti total untuk melaksanakan dan berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan Tianshi, dan pada saat yang sama ia juga tidak dapat menggunakan status sebagai distributor Tianshi untuk membeli produk-produk Tiens (ia dapat memakai status sebagai langganan); ia juga tidak dapat berpartisipasi dalam tahap penjualan dan pembelian apapun juga (seperti pemesanan barang, pengiriman barang dan pengumpulan pembayaran); sang distributor juga tidak dapat pergi dan menjelaskan PBT kepada orang lain; atau berpartisipasi dalam pertemuan-pertemuan pensponsoran, kursus-kursus pelatihan atau kegiatan lain atau pertemuan yang diselenggarakan oleh Tianshi.

4.4 Distributor Tianshi harus mengikuti peraturan yang tercantum dalam pasal 4.3 dan 4.8 untuk mengganti sponsornya atau deret pensponsorannya, dan tidak dapat mensponsori distributor dari deret atas termasuk distributor pertama, atau deret-deret bawah semulanya di organisasi (ditelusuri ke atas sampai distributor pertama), kecuali apabila distributor yang disponsori tersebut sudah menarik wewenang Tianshinya yang semula dan menghentikan kegiatannya di Tianshi selama sekurang-kurangnya 6 bulan. Pada saat yang sama, kecuali ia sendiri sudah melepaskan wewenang Tianshi semulanya dan menghentikan kegiatan Tianshi-nya sekurang-kurangnya setengah tahun, serta kembali mengajukan permohonan sebagai distributor Tianshi, ia tidak dapat disponsori oleh deret-deret atas dari deret semulanya (ditelusuri ke atas dan termasuk distributor pertama), atau dalam organisasi deret bawah semulanya (ditelusuri ke bawah dan termasuk distributor pertama).

4.5 Apabila periode non aktif 6 bulan itu sedang berjalan atau sesuai dengan Pasal 4.4, mantan distributor Tianshi tersebut masih menjadi distributor Tianshi yang berwenang di pasar Tianshi lainnya, ia masih dapat menjalankan kegiatan Tianshinya di pasar semacam itu dan hal ini tidak akan mempengaruhi pengajuan kembali permohonannya sebagai distributor Tianshi setelah masa berlaku periode non aktif 6 bulan tersebut usai.

4.6 Bilamana distributor Tianshi melanggar pasal 4.3, 4.4 dan 4.5, Perusahaan Tianshi berhak untuk melakukan tindakan pendisiplinan terhadap distributor semacam itu. Tindakan pendisiplinan itu termasuk pencabutan wewenang Tianshi-nya yang terjadi karena melanggar peraturan yang ditetapkan oleh Tianshi, dan juga atas transfer semua wewenang deret bawah Tianshi-nya ke deret semula pensponsoran dan bobot penjualan mereka yang dicapai selama pelanggaran peraturan yang ditetapkan oleh Tianshi.

4.7 Apabila sponsor menemukan bahwa deret bawahnya melanggar peraturan yang tercantum dalam pasal 4.3, 4.4 dan 4.5, ia harus melaporkannya ke Tianshi dalam waktu enam bulan dari waktu kejadian pelanggaran itu; bila tidak ia akan kehilangan hak untuk memohon bantuan.

4.8 Perusahaan Tianshi berusaha sebaik-baiknya untuk mempertahankan keutuhan jaringan distributor. Perusahaan tidak mendorong distributor untuk mengganti garis pensponsoran semauanya. Setiap permohonan penggantian deret pensponsoran akan dipelajari dengan seksama oleh Perusahaan Tianshi. Bagaimanapun juga, apabila seorang distributor Tianshi ingin mengganti deret pensponsoran dengan alasan-alasan khusus, ia harus mengikuti pembekalan berikut :

4.8.1 Perusahaan Tianshi dengan keras melarang seseorang untuk mendapat dua atau lebih wewenang Tianshi. Apabila ada orang yang melanggar peraturan semacam ini, Perusahaan Tianshi akan menganggap wewenang pertama Tianshi sebagai wewenang yang berlaku.

4.8.2 Tianshi berhak untuk menolak semua permohonan penggantian pensponsoran.

5. Tanggung jawab dari Distributor Kehormatan Tianshi

5.1 Seorang Distributor Kehormatan Tianshi tidak hanya harus memenuhi kewajibannya sebagai sponsor dan distributor Tianshi, tetapi ia juga harus memikul tanggung jawab seperti :

5.1.1 Memastikan bahwa semua deret bawah dari organisasinya akan memberikan layanan kepada langganan sesuai dengan PBT.

5.1.2 Melatih semua distributor deret bawahnya sehingga mereka memahami benar hal-hal penting bisnis Tianshi dan akan mengikuti Pedoman Bisnis serta semua peraturan yang disampaikan oleh Tianshi.

5.1.3 Dalam hal jaringan Distributor Kehormatan Tianshi tersebar di banyak tempat, Distributor Kehormatan Tianshi harus memberikan pelatihan yang diperlukan kepada mereka sehingga mereka kemudian mampu untuk menyelenggarakan pertemuan-pertemuan sendiri, atau Distributor Kehormatan Tianshi harus mendampingi mereka untuk menghadiri pertemuan-pertemuan mengenai perluasan bisnis.

5.1.4 Seorang Distributor Kehormatan Tianshi harus memberikan teiadan yang baik apabila menyelenggarakan pertemuan, seminar dan kegiatan dan dengan ketat mematuhi peraturan yang tercantum dalam Pasal 3.10.

5.1.5 Seorang Distributor Kehormatan Tianshi harus berinisiatif untuk memberitahukan distributor-distributor deret bawahnya tentang berita-berita penting yang diwartakan oleh Tianshi. Berita-berita tersebut meliputi maksud, waktu dan tempat pertemuan, informasi produk, pelatihan untuk mengecerkan produk dan semua hal lain yang perlu diketahui dan dimengerti untuk memperluas bisnis Tianshi.

5.1.6 Bilamana seorang distributor Tianshi bermaksud untuk meningkatkan diri menjadi Distributor Kehormatan Tianshi, selain memenuhi prestasi penjualan yang diperlukan, yang terdapat dalam PBT, ia juga harus memenuhi peraturan-peraturan yang bertalian atau kesepakatan-kesepakatan penjualan dan kegiatan-kegiatan industri dari negara di mana ia berdiam.

5.2 Apabila Distributor Kehormatan Tianshi tidak melakukan kewajiban di atas dan apabila hal semacam itu dilaporkan oleh deret pensponsorannya atau distributor Tianshi dalam organisasi pribadinya kepada Perusahaan Tianshi, dan apabila Perusahaan Tianshi kemudian menemukan bahwa laporan itu benar, maka Perusahaan Tianshi akan memberikan peringatan kepada Distributor Kehormatan Tianshi sesuai dengan beratnya kondisi tersebut. Perusahaan juga dapat membekukan bonus sang Distributor Kehormatan Tianshi dan bahkan tidak memberikan hadiah kepada Distributor Kehormatan Tianshi dengan segala insentif yang menyertainya seperti bonus, penghargaan, seminar perjalanan dan sebagainya.

6. Penjelasan bagi Rencana Bisnis Tianshi

6.1 Apabila mengundang orang lain untuk menghadiri pertemuan Tianshi untuk mengetahui lebih jauh mengenai PBT, seorang distributor harus menekankan bahwa pertemuan tersebut adalah Pembukaan Presentasi Kesempatan bisnis (PPK). Distributor Tianshi tidak dapat memberikan fakta menyesatkan apapun apabila mengundang orang lain untuk menghadiri PPK. Apabila ia ditanya apakah isi dari pertemuan tersebut berhubungan dengan PBT, distributor Tianshi harus menjawab dengan jujur dan tidak dapat mengundang orang lain untuk menghadiri PPK dalam hal-hal berikut ini :

6.1.1 Memberikan kesan salah kepada orang lain seakan-akan Tianshi ingin mempekerjakan mereka sebagai karyawan.

6.1.2 Salah diartikan sebagai pertemuan yang cepat akan membuat orang kaya.

6.1.3 Salah diartikan sebagai undangan untuk kegiatan sosial murni.

6.1.4 Salah diartikan sebagai survei pemasaran.

6.1.5 Mengatakan bahwa pertemuan ini merupakan pertemuan mengenai pajak, urusan keuangan, seminar investasi atau hal-hal serupa.

6.2 Apabila distributor Tianshi mengundang orang lain untuk mengenai PBT, ia tidak dapat menyesatkan atau menipu distributor-distributor potensial dalam hal-hal berikut :

6.2.1 Salah pengertian bahwa bisnis Tianshi dan Perusahaan Tianshi tidak saling bertalian tetapi bersangkutan dengan bisnis atau kegiatan lain yang dilakukan dengan keagenan orang-orang, perusahaan-perusahaan atau organisasi-organisasi tertentu.

6.2.2 Salah pengertian bahwa produk-produk Tiens bukanlah produk-produk yang dijual oleh Tianshi, tetapi dijual melalui perantara orang, perusahaan atau organisasi tertentu.

6.2.3 Salah pengertian bahwa Perusahaan Tianshi ingin membagi wilayah penjualan tunggalnya ke distributor-distributor Tianshi demi pengembangan bisnis tersebut.

6.2.4 Salah pengertian bahwa bisnis Tianshi, distributor-distributor Tianshi atau produk-produk Tiens bukan berada dalam jangkauan Perusahaan Tianshi tetapi dalam jangkauan bisnis dari perusahaan-perusahaan lain.

6.3 Apabila menjelaskan PBT, selain dari peraturan yang tercantum dalam Pasal 4.1.1. dan klausul-klausul lain yang berhubungan dengannya, seorang distributor Tianshi harus mematuhi peraturan-peraturan berikut :

6.3.1 Menjelaskan sesuai dengan yang tertulis dalam PBT dan tidak memberikan gambaran yang menyesatkan.

6.3.2 Menjelaskan penjualan dan ciri-ciri rencana penjualan dan hubungan hukum dan bisnis Perusahaan Tianshi dan para distributor sesuai dengan Pedoman bisnis Tianshi dan publikasi-publikasi lain yang diterbitkan oleh Tianshi.

6.3.3 Jangan melebih-lebihkan kekayaan pribadi atau melebih-lebihkan hasil dan hak-hak istimewa di Tianshi.

6.3.4 Jangan menyerang atau memandang rendah perusahaan-perusahaan penjualan langsung lainnya, pekerjaan-pekerjaan dan industri-industri.

6.3.5 Tidak boleh menjelaskan bahwa sebagian besar keuntungan berasal dari mensponsori orang lain. Distributor Tianshi harus dengan tegas menekankan bahwa penjualan produk-produk tersebut sangat penting dan menerangkan bahwa ia tidak wajib mensponsori orang lain.

6.3.6 Distributor Tianshi tidak boleh menjelaskan bahwa bisnis Tianshi bertujuan untuk cepat menjadi kaya dan tidak dapat mengatakan bahwa hanya sedikit waktu yang diperlukan atau tidak ada upaya dan waktu yang dibutuhkan untuk meraih sukses dalam bisnis Tianshi.

6.3.7 Distributor Tianshi harus menegaskan bahwa seorang distributor harus menjual produk-produk secara terus-menerus dan memberikan layanan yang baik, dan mempertahankan kewenangan yang ditetapkan dalam PBT guna memperoleh hasil dan insentif.

6.3.8 Distributor Tianshi harus menjelaskan bahwa keuntungan dan hasil dari Tianshi, apakah itu dari masa lampau, sekarang atau mendatang, dengan salah satu dari metode-metode berikut ini :

6.3.8.1 Menggunakan perkiraan pengandaian yang tercantum dalam Pedoman Bisnis atau publikasi-publikasi lain yang diterbitkan oleh Perusahaan Tianshi dan harus menegaskan bahwa hasil seperti itu hanyalah perkiraan pengandaian.

6.3.8.2 Menyatakan berdasarkan pengalaman pribadi tentang hasil atau penghargaan yang dapat dicapainya. Apabila distributor Tianshi ingin menyebutkan nama dari seorang distributor lain dan hasilnya di Tianshi, distributor Tianshi tersebut harus memohon izin dulu daripadanya.

6.3.9 Apabila bermaksud untuk menyatakan bahwa keberhasilan untuk pergi melakukan perjalanan, membeli rumah dan sebagainya dapat diperoleh dari bisnis Tianshi, seorang distributor Tianshi harus memastikan sebelumnya bahwa keuntungan seperti itu harus dicapai melalui jerih payah yang layak yang diperoleh dari menjalankan bisnis Tianshi.

7. Menggunakan merek Tianshi dan merek dagang

7.1 Distributor Tianshi harus mengetahui bahwa semua merek dagang Tiens, medali, rencana simbolik, gambar, desain buku, barang-barang audio dan visual, dan semua keahlian teknologi dan pengetahuan yang bertalian dengan PBT dan produk-produk yang dipergunakan oleh Tianshi merupakan hak milik Tianshi, dan sudah didaftarkan, dipakai dan diizinkan oleh Tianshi untuk dipakai secara khusus di negara-negara setempat.

7.2 Distributor Tianshi secara khusus tidak diperkenankan untuk menyalahgunakan merek Tiens dan merek dagangnya di hal-hal berikut ini :

7.2.1 Memproduksi atau melalui sumber-sumber di luar Tianshi memperoleh dan menjual barang yang dicetak dengan tulisan huruf Cina, Tianshi, Tiens atau nama-nama, simbol atau merek dagang produk Tiens.

7.2.2 Memasang merek dan merek dagang Tiens di mobilnya kecuali stiker yang dikeluarkan oleh Tianshi.

7.2.3 Mengiklankan atau mengumumkan kegiatan bisnis Tianshi atau produk Tiens di media.

7.2.4 Menggunakan nama tulisan huruf Cina, Tiens atau Tianshi sebagai nama untuk organisasi atau bisnis atau mengizinkan orang lain untuk memakai nama seperti itu.

7.3 Ketika bermaksud untuk menjalankan kegiatan bisnis Tianshi, apabila perlu bagi distributor Tianshi untuk menjelaskan identitas atau tempatnya, ia harus mengikuti pembekalan yang diberikan oleh Tianshi.

7.4 Distributor Tianshi diperkenankan untuk mencetak kembali artikel-artikel yang sudah diterbitkan untuk disebarakan ke grup-grup pribadinya, yang berasal dari literatur Tianshi atau publikasi-publikasi lain dari Perusahaan Tianshi di negara di mana ia tinggal, dan harus memastikan bahwa artikel-artikel tersebut diterbitkan kembali dengan tepat dengan memberi catatan bahwa artikel-artikel tersebut "Telah mendapat izin untuk diterbitkan kembali oleh Perusahaan Tianshi", serta juga memberikan kopi dari artikel-artikel yang dicetak kembali untuk disimpan oleh Bagian Penjualan Perusahaan Tianshi.

7.5 Di samping situasi yang tercantum dalam Pasal 7.4, semua barang-barang audiovisual yang diterbitkan atau yang diproduksi oleh Perusahaan Tianshi dilindungi oleh hak pengarang di negara setempat. Distributor Tianshi atau orang lain tidak diperkenankan untuk menggandakan atau memfotokopi barang-barang tersebut secara menyeluruh atau sebagian tanpa persetujuan tertulis dari Perusahaan Tianshi.

7.6 Distributor dapat menggunakan semua barang-barang publikasi yang diproduksi oleh Tianshi, tetapi hanya untuk dipergunakan bagi maksud-maksud bisnis Tianshi.

8. Warisan kewenangan Tianshi

8.1 Apabila kewenangan Tianshi dimiliki bersama oleh suami dan isteri, sesuai dengan Pasal 2.6.3 : Apabila salah seorang pasangan meninggal dunia, pasangan lainnya yang masih hidup masih akan dianggap sebagai pemilik kewenangan Tianshi dan mewarisi semua hak dan kewajiban dari pasangannya yang meninggal dunia.

8.2 Apabila kewenangan Tianshi dimiliki oleh seorang individu dan apabila ia kemudian meninggal dunia, peraturan berikut akan diberlakukan :

8.2.1 Perusahaan Tianshi dalam keadaan wajar akan menunjuk seorang pengelola untuk mengelola kewenangan Tianshi tersebut sampai kewenangan seperti itu ditangani dengan semestinya sesuai Pasal 8.2.2. Selama periode pengelolaan sementara ini, Perusahaan Tianshi akan membayar kepada pengelola sementara tersebut sebagian atau semua komisi atau semua keuntungan lainnya dari kewenangan Tianshi ini yang masih memperoleh hasil selama periode pengelolaan sementara itu, untuk membayar gajinya.

8.2.2 Pengelola sementara tersebut harus menunaikan dan melengkapi hal-hal berikut ini dalam waktu 60 hari setelah ia mengambil alih pengelolaan sementara kewenangan Tianshi :

8.2.2.1 Apabila distributor yang telah meninggal dunia tersebut telah menunjuk seorang pewaris sah atau menunjuk seorang penerima tertentu ketika ia mengisi permohonan untuk menjadi distributor Tianshi, pengelola sementara itu harus membantu orang tersebut dalam mengajukan permohonan sebagai distributor Tianshi, dan memperkenankan pengaturan hak-hak pengelolaan kewenangan Tianshi oleh pewaris atau penerima; atau :

8.2.2.2 Setelah memperoleh persetujuan dari Perusahaan Tianshi, mengizinkan seorang pengelola untuk mengelola kewenangan Tianshi semacam ini sampai masa berlaku izin tersebut habis. Pengelola tersebut harus mengajukan permohonan sebagai distributor Tianshi atau mengajukan permohonan sebagai distributor Tianshi. Perusahaan Tianshi dapat, sesuai dengan kebutuhan aktual, memberi kepada pengelola tersebut sebagian atau semua insentif/komisi dan keuntungan lainnya selama periode pengelolaan sementara tersebut untuk membayar gajinya.

8.2.2.3 Apabila ada lebih dari seorang pewaris atau penerima kewenangan Tianshi, maka mereka harus memilih seorang untuk mewarisi atau menerima kewenangan Tianshi tersebut sesuai dengan Pasal 8.2.2.1. Komisi/insentif atau keuntungan lain yang diperoleh kewenangan tersebut pada masa mendatang akan dibagikan kepada para pewaris dan penerima sesuai dengan perjanjian yang telah mereka sepakati bersama.

8.2.2.4 Apabila para pewaris atau penerima yang disebutkan dalam Pasal 8.2.2.1 tidak dapat mencapai mufakat untuk memilih seorang pewaris atau penerima untuk menerima kewenangan Tianshi, maka Perusahaan Tianshi dapat menjual kewenangan Tianshi tersebut, dan hasil yang diperoleh dari penjualan itu dapat diserahkan kepada pelaksana yang ditunjuk dan ditangani sesuai dengan spesifikasi surat wasiatnya.

9. Mengawasi, Mendisiplinkan dan langkah-langkah perbaikan

9.1 Apabila Perusahaan Tianshi berpendapat bahwa dalam sebuah jaringan distributor Tianshi ada satu atau lebih dari satu distributor Tianshi yang mengubah bentuk PBT atau sangat tidak mematuhi Pedoman Bisnis, maka Perusahaan Tianshi akan mengadakan pengawasan atau pendisiplinan atau langkah-langkah perbaikan terhadap mereka.

9.2 Sebelum melaksanakan pengawasan atau pendisiplinan, Perusahaan Tianshi akan menyampaikan alasan hukuman tersebut kepada distributor Tianshi sehingga ia dapat menyadari perlunya hukuman tersebut.

9.3 Perusahaan Tianshi akan menggunakan Pasal 9.2 untuk memberitahukan distributor Tianshi itu dan menyatakan bahwa ia mendapat kesempatan untuk menjelaskan tindakannya yang tidak patuh itu atau untuk melakukan investigasi sendiri di dalam jaringannya dalam jangka waktu tertentu, sesuai dengan langkah-langkah pendisiplinan yang disetujui secara tertulis oleh Perusahaan Tianshi.

9.4 Apabila distributor Tianshi atau sponsor terkait tidak dapat mengamalkan tindakan yang layak untuk bertindak sesuai dengan peraturan yang tercantum dalam pasal 9.3, maka Perusahaan Tianshi akan melakukan tindakan pengawasan dan pendisiplinan.

9.5 Tindakan yang akan dilakukan oleh Perusahaan Tianshi dapat termasuk :

9.5.1 Mempersiapkan pemberitahuan untuk dikirimkan kepada semua atau sebagian distributor dalam sebuah jaringan distributor Tianshi tentang siapa yang akan diawasi dan dihukum. Deskripsi singkat dari laporan tersebut mencakup penjelasan tentang kesalahan atau ketidak-tepatan pelaksanaan PBT yang dibuat oleh distributor Tianshi dalam jaringannya. Pemberitahuan itu juga mencantumkan tanggal, waktu dan tempat seminar pelatihan kembali yang harus dihadiri oleh semua atau sebagian jaringan distributor Tianshi itu. Pemberitahuan itu akan ditandatangani bersama oleh Perusahaan Tianshi dan distributor Tianshi tersebut atau oleh distributor-distributor Tianshi khusus lainnya, atau ditandatangani oleh Perusahaan Tianshi saja.

9.5.2 Seorang distributor Tianshi yang sedang berada dalam pengawasan dan pendisiplinan harus menghadiri semua pelatihan kembali sehingga dapat belajar bagaimana menjelaskan dan melaksanakan PBT secara benar dan memimpin distributor-distributor Tianshi dalam jaringannya secara tepat. Pelatihan kembali ini harus diselenggarakan oleh distributor Tianshi tersebut atau distributor Tianshi khusus lainnya dan diawasi oleh Perusahaan Tianshi. Apabila distributor Tianshi tersebut atau distributor Tianshi khusus lainnya tidak mau bekerjasama dengan Perusahaan Tianshi untuk mengadakan pelatihan kembali tersebut, atau apabila Perusahaan Tianshi menganggap bahwa distributor Tianshi tersebut tidak berupaya keras untuk mengadakan pelatihan kembali, maka Perusahaan Tianshi akan menyelenggarakan pelatihan kembali itu sendiri.

9.6 Apabila dalam pengawasan dan pendisiplinan Perusahaan Tianshi, distributor Tianshi tersebut ingin bekerjasama dengan Perusahaan Tianshi untuk menyelenggarakan dan memimpin pelatihan kembali sebagaimana tercantum dalam pasal 9.5.2, prosedur berikut harus diikuti :

9.6.1 Sebelum pelatihan kembali, distributor Tianshi atau distributor Tianshi khusus lainnya harus menyiapkan sebuah copy dari program pelatihan dan mengajukannya kepada Perusahaan Tianshi untuk dievaluasi dan diperiksa.

9.6.2 Jadwal waktu pelatihan harus mencantumkan tanggal, waktu dan tempat pertemuan, para distributor Tianshi yang diundang, pembicara BPT dan jumlah peserta yang diharapkan.

9.6.3 Bilamana mengadakan pertemuan, para peserta harus diminta untuk menandatangani namanya dalam daftar peserta yang kemudian akan disampaikan oleh distributor Tianshi tersebut atau distributor Tianshi khusus kepada Perusahaan Tianshi.

9.6.4 Semua program pertemuan harus direkam dan diperiksa oleh Perusahaan Tianshi.

9.6.5 Memimpin atau mengajarkan segala proses pelatihan kembali, dan melaporkan secara tertulis kepada Perusahaan Tianshi tentang hasil pelatihan kembali tersebut.

9.6.6 Perusahaan Tianshi dapat mengirimkan staf untuk menghadiri pelatihan kembali semacam ini untuk lebih memahami proses dan khususnya penjelasan tentang PBT. Apabila perlu, staf Tianshi dapat menggantikan tuan rumah untuk memimpin pertemuan itu.

9.7 Perusahaan Tianshi dapat menggunakan langkah-langkah berikut untuk mengawasi dan mendisiplinkan :

9.7.1 Sementara menghentikan distributor Tianshi yang berada di bawah pengawasan dan pendisiplinan untuk berpartisipasi dalam semua kegiatan yang berkenaan dengan pensponsoran.

9.7.2 Sementara menghentikannya dari menerima semua bentuk komisi/insentif. Selama periode pengawasan, uang tersebut tetap diperhitungkan dan disimpan oleh Perusahaan Tianshi.

9.7.3 Perusahaan Tianshi dapat untuk sementara waktu menahan penghargaan, peringkat dan status dari distributor Tianshi yang berada di bawah pengawasan.

9.7.4 Distributor Tianshi yang berada di bawah tindakan pengawasan atau pendisiplinan tidak akan diundang oleh Perusahaan Tianshi untuk menghadiri berbagai jamuan makan siang insentif atau seminar perjalanan, meskipun ia memenuhi syarat, pada saat periode pengawasan tersebut.

9.8 Apabila Perusahaan Tianshi merasa puas dengan prosedur dan hasil pengawasan dan pelatihan kembali, dan menilai bahwa distributor Tianshi yang sedang berada di bawah pengawasan tidak akan mengubah bentuk PBT, atau tidak menaati Pedoman Bisnis, maka :

9.8.1 Perusahaan Tianshi akan menghentikan kelanjutan pengawasan dan pendisiplinan distributor Tianshi tersebut dan memberikan semua keuntungan yang menjadi miliknya, yang akan diberlakukan setelah syarat-syarat dari Pasal 9.8.2. dilaksanakan.

9.8.2 Semua pengeluaran yang terjadi pada saat periode tindakan pengawasan dan pendisiplinan seperti pelaksanaan pelatihan kembali atau pelaksanaan prosedur pendisiplinan akan diambil dari bonus yang disimpan Perusahaan Tianshi pada saat periode pengawasan tersebut; dan apabila terdapat uang yang tersisa setelah pengurangan, uang itu akan diberikan kepada distributor.

9.9 Apabila Perusahaan Tianshi melihat bahwa distributor Tianshi yang berada di bawah pengawasan dan pendisiplinan tidak berubah setelah program pelatihan kembali, maka tindakan berikut akan diberlakukan :

9.9.1 Memperpanjang periode pengawasan dan pendisiplinan dan mengambil langkah-langkah perbaikan lebih lanjut; atau

9.9.2 Menghentikan pengawasan dan langkah-langkah pendisiplinan dan menghentikan kewenangan Tianshi-nya.

10 Pemutusan kewenangan Tianshi

10.1 Pemutusan kewenangan Tianshi berarti bahwa Perusahaan Tianshi mengakhiri semua kontrak distributor Tianshi dengan Perusahaan Tianshi. Setelah tanggal dikeluarkannya pemberitahuan pemutusan ini, distributor Tianshi yang mengakhiri hubungan itu segera kehilangan kewenangan Tianshi-nya dan hak-hak serta keuntungan-keuntungan yang menyertainya, termasuk komisi/ insentif yang terbit dari kewenangan Tianshi tersebut setelah tanggal pemutusan itu.

10.2 Seorang distributor Tianshi (termasuk salah seorang pasangannya) apabila terlibat dalam salah satu insiden berikut ini akan diberitahu melalui surat oleh Perusahaan Tianshi untuk melakukan perbaikan-perbaikan yang diperlukan. Hal-hal di bawah ini mencakup tetapi bukan terbatas pada langkah-langkah pengawasan dan pendisiplinan dan pemutusan kewenangan Tianshi :

10.2.1 Memberikan keterangan palsu dalam Perjanjian Distributor Tianshi (termasuk tandatangan tidak asli dari distributor Tianshi itu sendiri).

10.2.2 Mereka yang ditemukan melanggar berat Pedoman Bisnis.

10.2.3 Mereka yang telah melanggar Pedoman Bisnis meskipun tidak berat tetapi telah diberitahu oleh Perusahaan Tianshi secara tertulis untuk memperbaiki diri di dalam periode tertentu tetapi tidak melakukannya.

10.2.4 Mereka yang melanggar hukum atau telah dihukum untuk dipenjara selama kurun waktu yang telah ditentukan.

10.2.5 Kewenangan Tianshi hanya dimiliki oleh seorang distributor Tianshi, dan pada saat ia meninggal dunia, dan pengelola sementara tidak mengelola sesuai dengan Pasal 8.2.2 dalam waktu 60 hari setelah mengambil alih manajemen kewenangan Tianshi; atau tidak ada orang yang mengelola kewenangan Tianshi setelah 6 bulan ia meninggal dunia.

10.3 Perusahaan Tianshi, setelah memutuskan untuk mengakhiri kewenangan Tianshi akan memberitahu distributor Tianshi yang bersangkutan. Surat pemberitahuan itu harus mengikuti petunjuk berikut ini :

10.3.1 Memberitahukan distributor Tianshi yang bersangkutan sesuai dengan alamat terakhir yang terekam dalam berkas data Perusahaan Tianshi.

10.3.2 Menyebutkan pelanggaran dari distributor Tianshi yang bersangkutan sesuai dengan Pedoman Bisnis.

10.3.3 Menyebutkan tanggal berlakunya pemutusan hubungan itu.

10.3.4 Dalam keadaan istimewa, Perusahaan Tianshi akan menganjurkan distributor Tianshi untuk memeriksa kembali kasusnya melalui Panitia Penyelesaian Perselisihan sesuai dengan Pasal 11.

10.4 Bilamana kewenangan Tianshi dari seorang distributor Tianshi telah diakhiri :

10.4.1 Distributor Tianshi akan kehilangan status dalam jaringan pribadinya termasuk penghargaan dan kewenangan.

10.5 Distributor Tianshi yang mengakhiri hubungan akan :

The Rules Of Conduct & Distributor Regulations

10.5.1 Berhenti menggunakan semua merek dagang Tiens dan simbol yang bertalian dengan bisnis Tianshi.

10.5.2 Berhenti memperkenalkan diri sebagai distributor Tianshi.

10.6 Apabila seorang distributor Tianshi menerima peraturan yang tercantum dalam pasal 9 mengenai tindakan pengawasan dan pendisiplinan serta langkah-langkah perbaikan namun tidak berubah, dan setelah itu kewenangan Tianshi-nya diakhiri, maka Perusahaan Tianshi akan menggunakan Pasal 9.7.2 dan 9.7.3 di mana komisi-komisinya disimpan oleh Perusahaan Tianshi, untuk dikurangi dengan pengeluaran-pengeluaran yang tercantum dalam Pasal 9.8.2 dalam waktu tiga bulan setelah tanggal pemutusan hubungan tersebut dan selanjutnya sisa uang (tanpa bunga) akan dikembalikan kepada orang tersebut.

10.7 Perusahaan Tianshi berhak untuk menangani semua masalah mengenai hak dan kepentingan dari distributor Tianshi yang mengakhiri hubungan, dan akan menetapkan peraturan yang mungkin tidak sama dengan peraturan yang terdapat dalam Pedoman Bisnis.

11. Peninjauan kembali oleh Perusahaan Tianshi

11.1 Distributor Tianshi yang berada di bawah pengawasan dan pendisiplinan atau yang berhenti, dapat menyurati Perusahaan Tianshi dalam waktu 15 hari setelah menerima surat dari Perusahaan Tianshi untuk meminta peninjauan kembali oleh Perusahaan Tianshi (kecuali untuk pelanggaran yang tercantum dalam Pasal 10.3.1 atau 10.3.4).

11.2 Panitia Penyelesaian Perselisihan akan mengambil keputusan yang layak untuk memutuskan kasus distributor Tianshi yang mengirimkan surat permohonan peninjauan kembali sesuai dengan Pasal 11.1.

11.3 Distributor Tianshi yang meminta peninjauan kembali harus memberikan bukti atau apabila diminta oleh Panitia Penyelesaian Perselisihan, ia dapat memberikan bukti tersebut.

11.4 Bukti yang disampaikan, apakah terkait, atau penting atau tidak, akan ditentukan oleh Panitia Penyelesaian Perselisihan, dan tidak perlu untuk mengikuti peraturan hukum konvensional yang mengikat.

11.5 Setelah Perusahaan Tianshi menerima surat dari distributor Tianshi mengenai peninjauan kembali tersebut dan duplikat dokumen-dokumen yang terkait, distributor Tianshi juga akan menerima duplikat dokumen yang dikirimkan oleh Perusahaan Tianshi kepada Panitia Penyelesaian Perselisihan.

11.6 Panitia Penyelesaian Perselisihan akan menyarankan kepada Kantor Pusat Tianshi untuk mempertahankan, membatalkan atau memperbaiki keputusan semula tersebut.

11.7 Apabila keputusan terakhir dari Kantor Pusat Tianshi mencakup pemutusan kewenangan Tianshi, maka Tianshi akan menyampaikan kepada distributor Tianshi tentang kesimpulan berikut ini :

11.7.1 Mempertahankan keputusan semula Perusahaan Tianshi tentang pemberhentian kewenangan Tianshi dan tanggal pemberlakuan keputusan Perusahaan Tianshi tersebut.

11.7.2 Apabila Kantor Pusat Tianshi memutuskan untuk menghentikan kewenangan Tianshi dari distributor Tianshi tersebut, maka keputusan pemberitahuan itu dianggap sebagai pemberhentian resmi dari Perusahaan Tianshi.

11.8 Apabila Kantor Pusat Tianshi memutuskan untuk mengambil langkah-langkah lain daripada pemberhentian kewenangan Tianshi, maka Kantor Pusat Tianshi akan menyampaikannya kepada distributor Tianshi yang memohon peninjauan kembali tersebut dan meminta distributor Tianshi itu untuk memenuhinya dalam periode tertentu.



12 Peraturan Umum

12.1 Setiap distributor Tianshi yang melanggar Pedoman Bisnis akan dihukum oleh Perusahaan Tianshi secara terpisah sesuai dengan kondisi pelanggaran, sikapnya, alasan-alasannya dan faktor-faktor lain. Pedoman Bisnis ini dibatasi oleh undang-undang negara di mana ia tinggal, dan harus ditafsirkan sesuai dengan undang-undang yang terkait.

12.2 Dalam hal Perusahaan Tianshi tidak menghukum distributor Tianshi yang melanggar Pedoman Bisnis, hal itu tidak berarti bahwa Perusahaan Tianshi tidak akan menghukum pelanggaran sama yang dilakukan oleh distributor lainnya.

12.3 Perusahaan Tianshi dapat memperbaiki atau mengubah isi dari pedoman Bisnis apabila benar-benar diperlukan dan akan melaporkan perbaikan tersebut kepada Kantor Pusat Tianshi. Setelah memperoleh persetujuan dari Kantor Pusat Tianshi, perubahan tersebut akan disampaikan kepada distributor-distributor Tianshi melalui Perusahaan Tianshi.

12.4 Pedoman Bisnis ini berlaku mulai dari tanggal diumumkannya.