

ABSTRAK

Setiajeng Putriani V 12101193090, Penerapan Kontrak Baku Bisnis Perusahaan Ms Glow dengan Reseller ditinjau dari Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan Fiqih Muamalah (Studi Kasus pada Reseller Ms Glow di Blitar). Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, 2022, Pembimbing: Hj. Indri Hadisiswati, SH., M.H

Kata Kunci: Kontrak Baku, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Fiqih Muamalah

Perjanjian adalah persetujuan yang dibuat oleh dua pihak atau lebih, tertulis maupun lisan, masing-masing sepakat untuk mentaati isi persetujuan yang telah dibuat bersama. Perjanjian perusahaan Ms Glow dengan reseller memuat larangan yaitu menjual produk dengan harga dibawah standar yang telah ditetapkan pihak perusahaan, tetapi di blitar terdapat reseller yang tidak memenuhi kewajibannya yaitu menjual produk dibawah harga standar .

Rumusan dalam penelitian ini adalah: 1) Bagaimana isi perjanjian Kontrak bisnis perusahaan MS Glow dengan reseller MS Glow di Blitar?; 2) Bagaimana pelaksanaan perjanjian baku kontrak bisnis perusahaan Ms Glow dengan Reseller di Blitar ?; 3) Bagaimana penerapan perjanjian baku dalam kontrak bisnis Perusahaan Ms Glow dengan reseller ditinjau dari fiqh Muamalah ?

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian hukum empiris pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan berupa wawancara ke Distributor Ms Glow Blitar dan Reseller Ms Glow Blitar, dan dokumentasi berupa literatur tentang penerapan perjanjian baku, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, dan Fiqih Muamalah. Sedangkan teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan verifikasi atau penarikan kesimpulan. Sedangkan untuk pengecekan keabsahan data menggunakan triangulasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) Isi perjanjian baku perusahaan Ms Glow dengan reseller di Kabupaten Blitar adalah reseller dilarang menjual dibawah harga standar yang sudah ditetapkan tanpa adanya persetujuan dari perusahaan Ms Glow, karena didapati reseller menjual murah dengan harga dibawah standar maka perusahaan Ms Glow berhak untuk memberi sanksi berupa pengurangan reward hingga dikeluarkan dari mitra bisnis Ms Glow sehingga tidak dapat berjualan lagi .2) Pelaksanaan perjanjian bisnis antara perusahaan Ms Glow dengan Reseller belum sepenuhnya berjalan dengan baik di Blitar , terdapat Reseller yang menjual produk dibawah harga standar yang merugikan reseller lain karena banyak konsumen memilih harga yang murah , hal ini juga menyebabkan perusahaan mengalami kerugian secara materil , perusahaan memberi sanksi kepada reseller yang menjual produk dengan harga dibawah standar berupa pengurangan reward hingga dikeluarkan dari mitra bisnis Ms Glow sehingga tidak dapat berjualan lagi .3) Pelaksanaan perjanjian bisnis perusahaan Ms Glow dengan reseller menurut fiqh muamalah tergolong fasid karena perilaku yang tidak memenuhi kewajibannya

sebagai reseller , yaitu menjual produk dengan harga yang tidak sesuai dengan perjanjian.

ABSTRACT

Setiajeng Putriani V 12101193090, Application of Ms Glow's Company Standard Business Contract Agreement with Resellers in terms of the Civil Code and Fiqh Muamalah (Case Study on Ms Glow's Reseller in Blitar). Department of Sharia Economic Law, Faculty of Sharia and Law, UIN Sayyid Ali RahmatullahTulungagung,2022,Supervisor:Hj.Indri Hadisiwati,.SH.,M.Hum.

Keywords: Standard Agreement, Business Contract, Civil Code, Fiqh Muamalah

An agreement is an agreement made by two or more parties, written or oral, each agreeing to comply with the contents of the agreement that has been made together. Ms Glow's company agreement with resellers contains a prohibition, namely selling products at prices below the standard set by the company, but in blitar there are resellers who do not fulfill their obligations, namely selling products below standard prices.

The formulations in this study are: 1) What is the contents of the MS Glow company business contract agreement with MS Glow resellers in Blitar?; 2) How is the implementation of the standard business contract agreement between Ms Glow's company and resellers in Blitar?; 3) How is the implementation of standard agreements in Ms Glow Company's business contracts with resellers in terms of Muamalah fiqh?

The type of research used is empirical legal research with a qualitative approach. The data collection technique used was in the form of interviews with Ms Glow Blitar Distributors and Ms Glow Blitar Resellers, and documentation in the form of literature on the application of standard agreements, the Civil Code, and Fiqh Muamalah. While the data analysis technique uses data reduction, data presentation, and verification or drawing conclusions. Meanwhile, to check the validity of the data using triangulation.

The results of this study indicate that: 1) The contents of the standard agreement between Ms Glow's company and resellers in Blitar Regency are that resellers are prohibited from selling below a set standard price without approval from Ms Glow's company, because resellers are found to be selling cheaply at below standard prices, Ms Glow's company has the right to sanction in the form of a reduced reward until removed from Ms Glow's business partner so she can no longer sell. 2) The implementation of business agreements between Ms Glow's company and resellers has not fully gone well in Blitar, there are resellers who sell products below standard prices which are detrimental to other resellers because many consumers choose low prices, this also causes the company to suffer material losses, the company gives sanctions for resellers who sell products at below standard prices in the form of reduced rewards until they are removed from Ms Glow's business partners so they cannot sell anymore. 3) Implementation of Ms Glow's company business agreements with resellers according to fiqh muamalah is classified as fasid due to behavior that does not fulfill its obligations as a reseller, namely selling products at prices that are not in accordance with the agreement.

المخلص

سيتياجينغ بوترياني ف ، ١٢١٠١١٩٣٠٩٠ ، تطبيق اتفاقية عقد العمل المعياري لشركة السيدة يشع مع اتفاقية لبائعين من حيث القانون المدني والفقہ المعامل (دراسة حالة عن بائع التجزئة الخاص بالسيدة يشع في بليتار). قسم القانون الاقتصادي الشرعي ، كلية الشريعة والقانون ، جامعة الإسلام نيجري سيد علي رحمة الله تولونجاونج

الكلمات المفتاحية: اتفاق معياري ، عقد عمل ، قانون مدني ، فقه معلمي

أساسًا ، تتم الاتفاقيات على أساس اتفاق حر بين طرفين قادرين على التصرف من أجل من القانون لتنفيذ إنجاز لا يتعارض مع اللوائح القانونية المعمول بها ، واللياقة ، واللياقة ، والنظام العام ، والعادات السائدة في المجتمع الأوسع. ومع ذلك ، في بعض الأحيان يكون موقف الطرفين في التفاوض غير متكافئ ، مما يؤدي في النهاية إلى اتفاق غير مربح للغاية لأي من الطرفين.

الصياغات في هذه الدراسة هي: (١) ما هو شكل اتفاقية العمل بين شركة السيدة جلو وبائع التجزئة جلو في بليتار؟ (٢) كيف يتم تنفيذ اتفاقية عقد العمل القياسي بين شركة السيدة جلو والبائعين في بليتار؟ (٣) كيف يتم تنفيذ الاتفاقيات المعيارية في عقود عمل شركة السيدة جلو مع البائعين من حيث فقه المعامله؟

نوع البحث المستخدم هو بحث قانوني تجريبي بمنهج نوعي. كانت تقنية جمع البيانات المستخدمة في شكل مقابلات مع موزعي السيدة توهج ، بليتار ، موزعي ، وتوثيق في شكل أدبيات حول تطبيق الاتفاقيات القياسية ، والقانون المدني ، وفقه المعامل. بينما تستخدم تقنية تحليل البيانات تقليل البيانات وعرض البيانات والتحقق أو استخلاص النتائج. في غضون ذلك ، للتحقق من صحة البيانات باستخدام التثليث.

تشير نتائج هذه الدراسة إلى ما يلي: (١) تستخدم اتفاقية التعاون التجاري بين شركة السيدة جلو والبائعين نوعًا قياسيًّا من العقود ، حيث تم إعداد هذه الاتفاقية من قبل الطرف الأول ، وهو الطرف الذي يتمتع بمكانة قوية في الاتفاقية ، وهو السيدة. شركة يشع: تقدم شركة السيدة يشع محتويات العقد للبائعين والبائعين لديهم خياران فقط للموافقة على محتويات الاتفاقية أو رفضها. لا تتاح الفرصة للبائعين للمساومة على ما قد يكون مرهقًا في الاتفاقية التي أعدتها شركة السيدة جلو. (٢) من الناحية العملية ، لم تسر الاتفاقية القياسية بين شركة السيدة جلو والموزع في بليتار ، نظرًا لوجود بائعين الذين يغشون عن طريق بيع أسعار رخيصة أقل من السعر القياسي الذي حددته شركة السيدة جلو ، أو يبيع البائعون أسعارًا رخيصة ، أو يقدمون هدايا بأسعار رائعة ، وهو ما يقرب من نصف السعر الذي قدمته الشركة للبائعين ، وجد المؤلفون حقائق في هذا المجال السبب في أن البائعين يبيعون الهدايا بسعر رخيص أو يقدمون الهدايا هو جذب اهتمام

المستهلكين ، والحصول على
مستهلكين منتظمين. (٣) عند تنفيذ البنود المعيارية الخاصة بشركة السيدة يشع ، لا يزال
هناك عدد من ال لمشكلات التي يواجهها البائعون ، مثل البيع بسعر أقل من السعر
القياسي الذي حددته السيدة يشع. على الرغم من أن تنفيذ هذا البند في الواقع لم يتم على
النحو الأمثل ولا يزال البائعون غير قادرين على الحصول على حقوقهم. كما هو موضح
في آية القرآن التي تقول: "يا أيها الذين آمنوا ، وفوا العقد". تحاول شركة السيدة جلو مع
البائعين في بليتار أن تكون مسؤولة عن فرض عقوبات على البائعين الذين يرتكبون
الاحتيال. ولكن لا يزال هناك العديد من الموزعين الذين لم تتم معاقبتهم بالكامل من قبل
شركة السيدة جلو. إذا كان هذا وفقًا للشريعة الإسلامية ، فإن العقد فاسد.