

## **BAB II**

### **KONDISI OBYEKTIF**

#### **A. Sejarah Berdirinya PT. K-Link Indonesia**

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

Setelah meletakan dirinya di pasar dunia penjualan langsung. K-Link Internasional hanya tinggal menunggu waktu untuk mendapatkan pengakuan pada tingkat dunia internasional. Lambat tapi pasti pada akhirnya berbagai produk yang berkualitas mulai menambah rangkaian produk yang ditawarkan oleh K-Link Internasional kepada para konsumennya. distributor-distributor mulai berdatangan serta mendaftarkan diri untuk memasarkan dan menjalankan bisnis penjualan langsung K-Link Internasional

dan dalam beberapa bulan saja jumlah distributor K-Link Internasional mencapai jumlah yang fantastis. Pada bulan pertama total penjualan langsung K-Link Internasional sebesar 700.000 RM atau sekitar 2,1 miliar Rupiah tetapi kini catatan jumlah penjualan bulanannya mencapai lebih dari 10 juta RM atau sekitar lebih 30 miliar Rupiah. Sejalan dengan perkembangan bisnis tersebut maka jumlah distributor yang mendaftarkan diri semakin bertambah banyak pula, demikian pula jumlah *stocklist* dan *mobile stocklist* semakin lama juga semakin bertambah banyak untuk dapat mendukung perkembangan jaringan usaha yang sangat menakjubkan dari K-Link Internasional keseluruhan dunia.

K-Link Internasional masuk ke pasar bisnis dunia melalui negara ASEAN yang kemudian dijadikan sebagai landasan untuk mengembangkan bisnisnya ke seluruh dunia. dan saat ini K-Link Internasional telah berhasil mengembangkan bisnisnya tidak hanya di Malaysia tetapi juga ke pasar bisnis dunia lainnya seperti Indonesia, Singapura, Brunei, Thailand, India ,Taiwan, Hongkong, Amerika, Australia serta negara negara lainnya. Di Indonesia sendiri dengan berkembangnya usaha yang begitu spektakuler maka PT. K-Link indonesia telah melakukan investasi dengan menepati gedung baru K-Link Indoneisa yang terletak dikawasan elite Tebet, Jakarta Selatan efektif sejak tanggal 18 April 2007, tepatnya di Jl. Prof. DR.Saharjo no.161, Jakarta selatan PT.K-Link Indonesia didirikan di saat-saat pada

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

Pertimbangan perusahaan dalam membina bisnis global adalah jelas. Perusahaan ini memberi arahan dan dukungan penuh kepada para usahawan untuk mengembangkan K-Link Indonesia ke pasar internasional. Selain memberikan kesadaran tentang arti kesehatan dan kecantikan, perusahaan juga berharap K-Link dapat memainkan peranan penting dalam bisnis penjualan langsung secara global untuk memnuhi wawasan menjadi perusahaan penjual langsung yang bertaraf internasional. K-Link perlu menanamkan semangat bermurah hati, keberanian, ketekunan dan perencanaan yang baik kepada setiap anggotanya. Perusahaan MLM PT. K-Link Indonesia bergerak di bidang pemasaran barang atau produk yang dilakukan dengan sistem MLM yang sering juga disebut *network marketing* (pemasaran dengan sistem jaringan). Bentuk usaha ini dilakukan dengan mengajak orang yang berminat menjadi anggota jaringan pemasaran untuk melakukan kerjasama dibidang perdagangan

(jual beli) dalam rangka memasarkan produk PT. K-Link Indonesia.<sup>1</sup>

## **B. Visi dan Misi PT. K-Link Indonesia**

### 1. Visi

K-Link memiliki satu visi untuk menjadikan yang terbaik di pentas dunia, satu misi yaitu melahirkan usahawan MLM yang berdisiplin, berilmu dan berdedikasi serta peduli kepada yang lain dan satu support system yang teratur, mudah diduplikasi seta menyatukan setiap usahawan K-LINK walau di negara manapun mereka berada, K-LINK Indonesia akan menjadi sebuah institusi yang akan melahirkan lebih banyak orang yang berhasil dengan kehidupan yang lebih sehat dan bahagia.

### 2. Misi

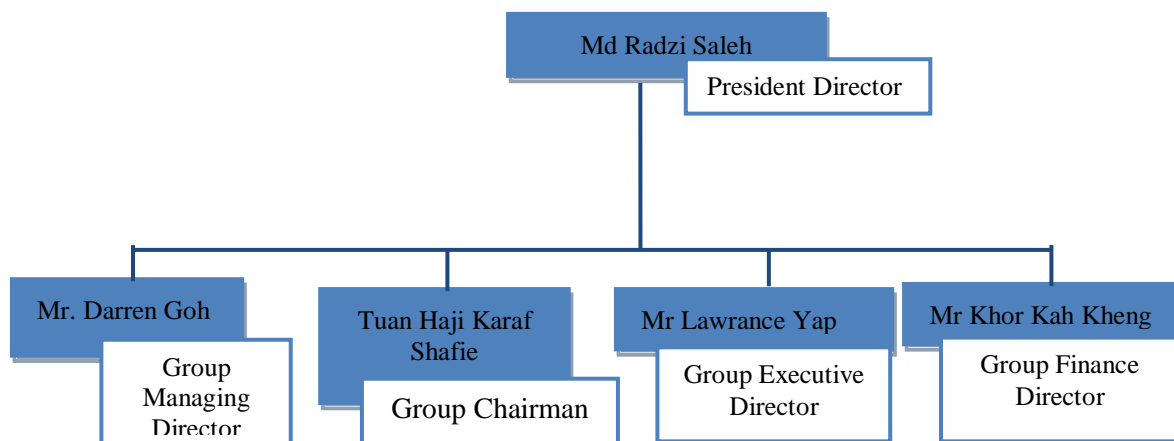
Misi K-LINK adalah untuk mewujudkan jaringan usaha di tingkat internasional dalam memenuhi komitmen serta bertanggungjawab terhadap para pengguna, usahawan, karyawan, pemegang saham dan rekan usaha dalam menjalankan kewajiban dan tanggung jawab kepada masyarakat dan negara.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> . Buku Panduan Perusahaan PT.K-Link Indonesia “Kata Sambutan dari Presiden Direktur PT.K-Link Indonesia” (Jakarta,2014) h.1

<sup>2</sup> “*Foudation Pack* PT. K-LINK Indonesia”, jakarta 2007.

### C. Struktur Organisasi PT. K-Link Indonesia



Sumber : PT. K-Link Indonesia Jakarta.

### D. Program-program di PT. K-Link Indonesia

#### a. PT. K-System Indonesia.

K-System merupakan *Support System* ketika menjalankan bisnis di K-Link International. Pelatihan-pelatihan yang ada di K-System mengacu pada system training terpadu, di sini bagi setiap member diberikan ilmu yang bisa menghantarkan mereka mempunyai pengetahuan yang baik disertai dengan contoh dan testimony orang yang sudah berhasil menjalankan pelatihan dan mempunyai penghasilan serta kehidupan yang lebih baik dari bisnis K-Link. K-System pada dasarnya merupakan kurikulum di K-Link ketika kita sungguh-sungguh dalam melakukan Bisnis K-Link. K-System merupakan sebuah sistem pendukung yang dikelola bersama antara para Leader K-Link dan Perusahaan K-Link.

Hal ini untuk agar tidak terjadi distorsi sehingga K-Link tetap berada pada posisinya untuk mendukung usaha melalui K-Link.<sup>3</sup>

K-System memiliki 4 Program Profesional yang harus diikuti bagi Distributor atau member K-Link Indonesia yang berkeinginan bisnis besar, bisnis yang stabil, dan bisnis yang menguntungkan. Tentunya dengan pengharapan mendapatkan karir yang tinggi, dengan begitu *passive income* adalah sebagai efek sampingnya. Maka dari itu K-System mengembangkan banyak Seminar & Pelatihan K-Link untuk mengembangkan potensi member yang bergabung bersama K-Link.<sup>4</sup>

#### b. K-Digital Marketing

Sebagai salah satu MLM syariah terkemuka di Indonesia, K-Link siap melakukan berbagai terobosan inovatif dan solutif khususnya di bidang teknologi informasi demi menjawab kebutuhan masyarakat. Terlebih saat ini K-Link Indonesia telah memiliki lebih dari 2 juta member yang tersebar di berbagai daerah di Indonesia.<sup>5</sup> Berikut hasil wawancara dengan *Trainer Marketing Online* yang tersertifikasi dan terbentuk dari perusahaan PT. K-Link

---

<sup>3</sup>. <http://k-linkindonesia.net/mengenal-k-system-k-link-indonesia-2/>, diakses hari Selasa 25 Juni 2019, jam 16:11.

<sup>4</sup>. "Buku Pedoman Grand Business Opportunity Plan", PT. K-Link Indonesia.

<sup>5</sup>. <http://mysharing.co/mlm-syariah-k-link-indonesia-inovasi-pemasaran-via-digital/>, Diakses Selasa 25 Juni 2019, pukul 16:57 wib.

Indonesia dengan Bapak Miftachudin Ibrahim, SE. (Sebagai *Trainer Marketing Online* berperingkat *Crown Ambassador*).

c. *Training Marketing Online* (TOM)

*Training Marketing online* adalah metode pelatihan yang dilakukan secara online bisa diakses dengan cara Streaming dan mengunjungi situs situs Training yang tersedia di dalam Website PT. K-Link Indonesia, bertujuan sebagai pelatihan atau training kepada para peminat yang bersedia bergabung untuk memasarkan produk tertentu di PT. K-Link Indonesia, juga untuk membantu para distributor tentang bagaimana sistem atau cara kerja pemasaran online.

d. Power Net

Praktek penjualan langsung melalui sistem online atau sosial media. Tidak hanya itu tapi juga *follow up* penjualan produk dan recruitment anggota secara online, juga mengusahakan untuk merebut pasar online atau mendapatkan konsumen melalui HP atau Android yang membahas tentang Produk yang bersifat eksekutif bertujuan untuk mempromosikan produk.

e. Orbit Net

Orbit berfungsi sebagai TOM yang kedua lebih cenderung menggunakan Perangkat keras seperti Laptop atau Komputer yang lebih mudah di pahami dan mudah digunakan serta bertujuan sebagai penunjang peminat yang sebagian besar adalah perempuan yang memiliki kemampuan pemasaran

produk bersekala besar dan mudah juga meluaskan pemahaman tentang produk PT-K-Link Indonesia yang akan di pasarkan oleh distributor.<sup>6</sup>

Menurut Nandang Hermansyah Senior Manager EDP PT. K-Link Indonesia, sejumlah program-program digital dan pemasaran online yang diharapkan dapat lebih menunjang member K-Link menjalani aktivasi bisnisnya. “Dengan fokus pasar online ini, diharapkan K-LINK menjadi perusahaan Multi Level Marketing (MLM) yang dapat menciptakan lebih banyak lagi entrepreneur-entrepreneur generasi milenial. Entrepreneur yang memiliki militansi yang kuat, dan handal dalam keterampilan (*skill*) dalam membangun jaringan (*network builder*) yang baik,” lanjut Nandang baru-baru ini di Jakarta.

#### **E. APLI dan Perlindungan Member Berserta Konsumen PT.K-Link Indonesia.**

Jika saat ini di Indonesia kita mengenal APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) sebagai tempat bernaungnya perusahaan-perusahaan DS/MLM dalam menjalankan bisnis, maka jauh sebelumnya, tepatnya pada tahun 1984, organisasi

---

<sup>6</sup> “Wawancara dengan *Trainer Marketing Online* yang tersertifikasi dan terbentuk dari perusahaan PT. K-Link Indonesia dengan Bapak Miftachudin Ibrahim, SE”. (Sebagai *Trainer Marketing Online* berperingkat *Crown Ambassador*), wawancara dilaksanakan hari selasa tanggal 25 juni 2019 pukul 19:28 wib.



yang pertama kali berdiri adalah IDSA (Indonesia Direct Sales Association). Saat pertama kali mendirikan IDSA (Indonesia Direct Sales Association), Bapak Eddy Budhiman masih bergabung di PT.Tigaraksa.<sup>7</sup>

Sejak tahun 1970an PT.Tigaraksa untuk menghadiri pertemuan–pertemuan internasional yang diadakan oleh World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA) setiap tahunnya guna membahas perkembangan dan kemajuan dunia direct selling. Seiring berjalannya waktu, akhirnya pada tahun 1984 IDSA (Indonesia Direct Sales Association) berdiri. Pada awal berdirinya IDSA hanya beranggotakan 5 perusahaan, yakni 3 perusahaan buku, 1 perusahaan lingerie dan AVON. Kemudian baru diikuti oleh CNI dan Oriflame. Pada saat itu, tugas IDSA sendiri pada saat itu adalah melayani dan membantu perusahaan–perusahaan DS/MLM untuk membuka perusahaan di Indonesia. Awal menjalankan IDSA tidaklah mudah karena dulu, perusahaan–perusahaan DS/MLM masih memikirkan alasan mengapa harus bergabung dengan IDSA. Selain itu, akan dikenakan biaya keanggotaan untuk bergabung menjadi anggota IDSA dan akan terikat dengan kode etik penjualan yang sesuai dengan peraturan IDSA. Kembali ke tahun 1980-an, pada saat itu perusahaan–perusahaan DS/MLM sangat kacau. Perekrutan–perekrutan yang dilakukan oleh perusahaan–perusahaan

---

<sup>7</sup> Network News, “Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia vol.3” , jakarta 2015, hal.9-10

DS/MLM sangat memaksa publik hingga akhirnya mendapatkan citra yang buruk. Karena kericuhan ini, maka IDSA akhirnya menerapkan kode etik yang lebih ketat lagi untuk mengatasi kenakalan-kenakalan yang dilakukan perusahaan-perusahaan DS/MLM dahulu. Hal inilah yang membuat IDSA semakin kesulitan menarik perusahaan DS/MLM untuk bergabung sebagai anggota. Berdirinya APLI bukanlah perkarabyang mudah pada awalnya, banyak permasalahan internal dan eksternal yang harus dibenahi serta memakan waktu bertahun-tahun. Sebagai Ketua Umum APLI yang menjabat selama 20 tahun, banyak selentingan/desas-desus yang tidak enak mengenai posisi beliau yang tidak tergantikan. Kalau kita tanyakan kepada beliau tentang apa tantangan yang paling berat selama memimpin APLI, maka jawabannya sangat singkat, “ketika menjadikan semuanya satu dan mencegah terjadinya konflik”. Itulah yang terjadi selama 20 tahun. Dan hasilnya, kini APLI telah berkembang menjadi organisasi yang sangat kuat.

APLI, merupakan singkatan dari Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia, adalah suatu organisasi yang merupakan wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpun para perusahaan penjualan langsung (Direct Selling/DS), termasuk perusahaan yang menjalankan penjualan dengan system berjenjang (Multi Level Marketing/MLM) di Indonesia. Dalam Bahasa Inggris, APLI diterjemahkan menjadi IDSA, singkatan dari Indonesian Direct Selling Association. APLI telah menjadi Anggota Kamar

Dagang dan Industri Indonesia (KADIN INDONESIA), dengan nomor anggota 20203.18688-6/04-09-1995 dan diakui oleh Pemerintah/Departemen Perdagangan. APLI, juga merupakan bagian dan satu-satunya Asosiasi Penjualan langsung di Indonesia yang telah diakui oleh Federasi Penjualan Langsung Internasional (World Federation of Direct Selling Assosiation/WFDSA). Disetiap Negara WFDSA hanya menerima satu asosiasi DS/MLM sebagai anggota yaitu Asosiasi yang mendaftar pertama dan anggota-anggotanya memenuhi persyaratan kode etik yang ditentukan oleh WFDSA Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), merupakan organisasi independent, yang tidak berafiliasi dengan salah satu kegiatan politik praktis, selain kegiatan professional dalam bidang mewujudkan Penjualan Langsung (Direct Selling), termasuk penjualan dengan system berjenjang (MLM) yang murni dan benar. Berdirinya Asosiasi di Indonesia ini dicetuskan pertama kali oleh Bapak Eddy Budhiman dengan nama IDSA (Indonesian Direct Selling Association), dan disahkan pendiriannya di kantor notaris pada tanggal 24 Juli 1984 dengan nama APLI kepanjangannya Asosiasi Penjual Langsung Indonesia. Karena di Indonesia saat itu belum banyak perusahaan DS/MLM maka kegiatan asosiasi tidak aktif pada waktu itu. Dengan seiring waktu berkembangnya dan bermunculan perusahaan perusahaan DS/MLM di Indonesia, maka APLI digalakkan lagi di tahun 1992 yang beranggotakan tidak lebih dari 12 perusahaan dan

kepanjangan dari APLI dirubah menjadi Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia. Perkembangan terus yang sampai saat ini cukup dirasakan, dari menempati kantor salah satu perusahaan anggota APLI sampai mampu menyewa kantor sendiri yang terpisah dari kantor anggota, dan adanya karyawan tetap yang bukan merupakan karyawan perusahaan anggota. Saat ini APLI mengupayakan perkembangan usaha anggotanya untuk mempersiapkan menghadapi persaingan yang ketat dengan akan banyaknya perusahaan baru bermunculan, dan diringi upaya APLI terus mengangkat citra dan nama baik industri DS/MLM yang benar.

## **F. Produk-produk PT.K-Link Indonesia**

1. Produk kesehatan antara lain :

a) UIE Liquid klorofil dan K-AyuLax

Untuk sembelit yaitu keadaan dimana sulit untuk melakukan pembuangan air besar. Kebiasaan buang air besar yang tidak teratur yang dapat menyebabkan kesulitan untuk melakukan pembuangan air besar. Gejalanya: terhambatnya proses pembuangan air besar diluar kebiasaan normal (3x sehari). Sulit buang air besar sehingga harus mengejan. Bentuk tinja kecil, kering dan keras, perut tidak enak, panas dan kembung. Banyak gas yang mengumpul di pencernaan dan sering kentut. Penyebabnya: kurang cairan dan serat dalam diet. Kurang aktivitas fisik dan olahraga yang menyebabkan kontraksi usus melemah. Wasir

membesar dan disertai panas dan gatal disekitar anus. Pencegahannya: minum banyak air putih dan banyak makan makanan berserat dan olahraga yang teratur. Produk yang Dapat digunakan Antara Lain: 1. UIE Liquid klorofil 1-3x 1 sloki dilarutkan dalam 1 gelas air sehari diminum sebelum makan. 2. K-AyuLax, dosis 1x 2 kapsul sehari diminum sesudah makan malam sebelum tidur pada malam hari, dianjurkan banyak konsumsi air putih minimal 8 gelas sehari.

b) K-Link Kinotakara dan K-OmegaSqua

Penyakit jantung terjadi karena kerusakan sel otot-otot jantung dalam mempompa aliran darah keseluruh tubuh, yang dapat disebabkan karena kekurangan oksigen yang dibawa darah ke pembuluh pembuluh darah di jantung atau juga karena terjadi kejang pada otot jantung yang menyebabkan kegagalan organ jantung dalam mempompa darah. Angina Gejalanya: nyeri yang mencekam atau mencengkeram didada bagian tengah bisa menjalar keseluruh dada, punggung dan keatas leher atau rahang, kebawah sisi lengan bagian dalam terutama pada lengan kiri. Nyeri berkurang jika istirahat. Serangan Jantung Gejalanya: nyeri disekitar dada bagian tengah dan sekitar punggung hingga leher dan lengan bagian bawah kiri, dan lebih berat berlangsung sekitar 30 menit bahkan bisa lebih. Keringat dingin, sesak napas dan mual muntah.

Jantung koroner Gejalanya: kerusakan jantung pada pembuluh darah koroner, hal ini dapat disebabkan karena aliran darah tidak lancar ke pembuluh darah koroner yang disebabkan karena penyumbatan pembuluh darah (arterosklerosis), yang menyebabkan kematian secara bertahap pada syaraf di koroner. Atau juga karena pengerasan pada pembuluh darah arteri di jantung (arteriosklerosis). Aritmia Gejalanya: kelainan denyut pada jantung, dimana terjadi ketidakseimbangan irama denyut jantung kearah lebih cepat yang disebabkan karena kejang otot di pembuluh darah jantung dan juga stress. Penyebabnya: kegagalan jantung, pompa berhenti, tekanan darah yang terlalu tinggi atau kolestrol yang berlebihan yang menyebabkan penyumbatan dipembuluh darah, sehingga sel jantung tidak mendapatkan makanan, secara berkala terjadi kerusakan dan menyebabkan kegagalan jantung. Faktor lemah jantung karena keturunan atau cacat saat balita. Pencegahannya: cukup istirahat dan melakukan olahraga ringan minimal seminggu 3x untuk menjaga kesehatan jantung. (Senam Jantung Sehat). Kurangi makanan berlemak dan minuman beralkohol juga bersoda. Hindari merokok, dan begadang. Jangan mengangkat beban berat terlalu sering. Produk Yang Dapat Digunakan Antara Lain: 1. K-Link Kinotakara, awal gunakan sebanyak 1-3 box, sedangkan

pemeliharaan 1-2 pasang koyo kino dalam seminggu. 2. UIE Liquid klorofil 3x 1 sloki sebelum makan dilarutkan dalam 1 gelas air sehari. Meningkatkan kadar oksigen darah dan meningkatkan nutrisi sel tubuh. 3. K-OmegaSqua dosis 2x 1 kapsul/sehari, sebelum makan untuk mencegah pembentukan jaringan lemak, mengurangi kadar kolestrol dalam tubuh.

c) K-Ayu Bes dan K-Ayu Lite

Kencing Manis atau Diabetes Mellitus adalah suatu gangguan pada organ pancreas yang berkurang dalam memproduksi insulin untuk menstabilkan kadar gula darah dalam tubuh. Tipe I: (tipe yang tergantung dengan insulin (insulin dependent), biasanya terjadi pada anak kecil karena kegagalan sel pankreasnya. Tipe II: tipe yang tidak tergantung pada insulin (non insulin dependent), biasanya terjadi pada orang dewasa. Yang umumnya dari pola makan yang berlebih dan kaya akan karbohidrat juga makanan yang manis. Namun kadar gula darahnya dapat dikontrol dengan olahraga dan diet karbohidrat.

Gejalanya: sering kencing dan dalam jumlah yang banyak siang dan malam hari. Rasa lapar yang berlebihan. Berat badan menurun meskipun tetap enak makan. Cepat lelah dan lesu. Luka sukar sembuh, infeksi kulit dan gatal-gatal. Kesemutan dan mati rasa disekitar kaki. Penyebabnya: dikarenakan adanya kerusakan pada sel

pancreas yang tidak dapat memproduksi insulin dalam jumlah yang cukup untuk menstabilkan gula darah. Kebanyakan mengkonsumsi karbohidrat dalam jumlah yang tinggi' kelebihan berat badan, stress dan kehamilan.

Pencegahannya: bila kegemukan, turunkan berat badan secara berkala dengan olahraga yang teratur dan rutin. Jangan mengkonsumsi gula berlebihan dan makanan yang berkarbohidrat tinggi (beras, bakmi, roti, kentang). Bagi yang umur 40 tahun keatas, periksalah rutin kadar gula darah anda ke dokter. Produk yang Dapat digunakan Antara Lain: 1. UIE Liquid Chlorophyll dosis 3x 1 sloki setiap hari sebelum makan. 2. K-Ayu Bes dosis 2-3x 2 kapsul sehari sesudah makan untuk mengurangi masalah diabetes dengan membantu menurunkan kadar gula darah. 3. K-Ayu Lite dosis 2-3x 2 kapsul sehari sesudah makan untuk meningkatkan metabolisme liver dan menurunkan kadar gula darah..

## 2. Produk Pertanian

### a) Bioboost

K-LINK Bioboost merupakan pupuk hayati yang mengandung mikroorganisme tanah yang unggul, bermanfaat untuk meningkatkan kesuburan tanah sebagai hasil proses biokimia tanah. Kombinasi penggunaan K-LINK Bioboost dengan pupuk kimia, pupuk kandang atau kompos akan sangat baik untuk meningkatkan produktivitas



lahan sehingga hasil pertanian akan meningkat baik mutu maupun jumlah hasil panennya.

Adapun manfaatnya sebagai berikut :

- 1) Bentuk cair sehingga mudah dan cepat diserap oleh tanah.
- 2) Mengandung bakteri unggul hasil proses isolasi dan pembiakan murni, tidak mengandung bahan yang bersifat najis seperti kotoran hewan dan tidak mengandung bakteri patogen yang berbahaya (*E.Coli* & *Salmonella*) sehingga aman bagi pelaksanaan pada lahan.
- 3) Meningkatkan proses biokimia tanah sehingga menyediakan unsur Nitrogen (N) unsur Fosfor (P) dan Kalium (K) yang cukup dan mudah diserap oleh tanaman.
- 4) Hasil biokimia dari bakteri dalam tanah menghasilkan hormon pertumbuhan alami Gibberelin, sitokinin (Kinetin & Zeatin), serta Auksi (AA).
- 5) Menghemat penggunaan pupuk kimia 50 s/d 60%.
- 6) Memperbaiki struktur tanah sehingga lebih subur dengan menguraikan residu pestisida di dalam tanah.
- 7) Mempercepat pertumbuhan sehingga panen lebih cepat.
- 8) Meningkatkan kapasitas penyerapan tanah terhadap udara dan air.
- 9) Meningkatkan hasil panen hingga 20%-50% dari kondisi awal.

- 10) Dapat digunakan untuk semua jenis tanaman baik pertanian, perkebunan dan kehutanan dan berbagai jenis lahan dan ramah lingkungan.

Komposisi :

1. Azotobacter sp  $2,5 \times 10^8 - 10^5$  cf $\mu$ /m
2. Azospirillum sp  $3 \times 10^7 - 10^5$  cf $\mu$ /ml
3. Bacillus sp  $3,5 \times 10^7 - 10^5$  cf $\mu$ /ml
4. Pseudomonas sp  $7 \times 10^5 - 10^4$  cf $\mu$ /ml
5. Cytophaga sp  $1,5 \times 10^4 - 10^3$  cf $\mu$ /ml

Petunjuk Pemakaian :

- 1) Aplikasi pada tanaman padi Dosis pemupukan : 6 liter per Ha per musim tanah. Petunjuk pemakaian:
  - a. Dengan daya filtrasi multak (di atas 99,99%) pada 0,9 mikron. Sterasil sangat efektif menyaring partikel pencemaran, bakteri patogen, dsb.
  - b. Encerkan 1 liter pupuk K-LINK Bioboost dengan 25 sampai 50 liter air, aduk sampai rata diamkan beberapa saat sebelum digunakan.
  - c. Aplikasikan 2 liter per Ha larutan K-LINK Bioboost per bulan pada lahan pertanian.
- 2) Aplikasi pada tanaman semusim (usia pendek) seperti jagung, tomat, cabai sayuran dan lain-lain. Dosis pemupukan : 4 sampai 5 liter per Ha. Petunjuk pemakaian:

- a. Encerkan 1 liter pupuk K-LINK Bioboost dengan 50 sampai 100 liter air.
  - b. Aplikasikan 2 liter/ha larutan K-LINK Bioboost pada bulan pertama, dan pemupukan berikutnya berikan dengan dosis 1 sampai 2 liter per Ha per bulan.
- 3) Aplikasi pada tanaman tahunan seperti karet, sawit, jeruk, mangga, kopi, coklat, pepaya dan lain-lain.. Dosis pemupukan : Dosis pemupukan tergantung jumlah tanaman per hektar. Petunjuk pemakaian :
- a. Encerkan 1 liter pupuk K-LINK Bioboost dengan 50 sampai 100 liter air
  - b. berikan 1 liter pengenceran per pohon
  - c. periode pemupukan 2 sampai 3 bulan sekali.<sup>8</sup>

### 3. Produk Otomotif

K-LINK Engine Power (KEP) adalah ‘Oil Additive’ yang memiliki kemampuan lebih bekerja membersihkan seluruh ruang mesin hingga ke celah-celah terkecil, lalu mengikat kotoran dalam ruang mesin, dan selanjutnya dibuang melalui gas buang kendaraan. Hasil dari proses bekerjanya K-LINK Engine Power, maka akan meningkatnya performa mesin serta menghasilkan penggunaan bahan bakar minyak yang semakin minim/irit. Bekerja di 2 dimensi yaitu Ruang Mesin & Ruang Bakar Mekanisme Kerja :

---

<sup>8</sup> <https://k-link.co.id/product/k-bioboost>.diakses tanggal 16 September 2019 pukul 13.15.

- a. Membersihkan
  - 1) Membersihkan ruang mesin sampai ke celah-celah mesin, menyerap kotoran mesin yang ada (lumpur oli, gramasi maupun kerak-kerak).
  - 2) Dengan panas mesin K-Link Engine Power membentuk Gas Hidrogen dan Oksigen yang bekerja di ruang bakar sebagai pembersih dan penyempurna pembakaran.
- b. Meningkatkan Power, Terciptanya pembakaran sempurna yang efektif dengan O<sub>2</sub> ekstra
- c. Melindungi
  - 1) Melindungi dan mengharmonisasi kinerja mesin.
  - 2) Mengikat molekul oli tetap utuh walau dalam kondisi panas berlebih sehingga mesin berakselerasi lebih halus, dingin dan pembakaran lebih kering.
  - 3) Mengurangi penguapan oli.
  - 4) Terciptanya pembakaran yang efektif dengan oksigen ekstra.

Manfaat :

- a. Membuat BBM irit 10% – 50%
- b. Membuat umur oli lebih panjang 50%
- c. Meningkatkan performa mesin
- d. Menjadikan mesin halus dan ringan

- e. Menjaga suhu mesin tetap stabil
- f. Menurunkan emisi gas buang
- g. Menjadikan mesin bersih dan terawat.

Manfaat Teknis :

- a. Membuat BBM irit 10% – 50%
- b. Suara Mesin lebih halus
- c. Gas Ringan , Tarikan Enteng
- d. Partikel carbon akan keluar di knalpot, bahkan ada yang disertai air.<sup>9</sup>

#### 4. Produk Kecantikan

Memiliki rambut yang indah dan kulit yang halus adalah dambaan semua orang. Tak jarang kita mengeluarkan banyak biaya untuk memburu produk-produk perawatan kulit namun luput menyadari efek samping seringnya berganti merek. Kosmetik yang baik seharusnya tidak mengandung bahan yang bisa membahayakan kesehatan dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Sebelum memilih produk perawatan kulit dan rambut, perhatikan formulanya, apakah mengandung zat kimia berbahaya seperti merkuri dan hidroquinon. Sebab pada pemakaian secara terus menerus pada kadar melebihi batas aman dapat menyebabkan kerusakan di kemudian hari. Selain itu pilihlah produk sesuai kebutuhan dan kondisi kulit Anda,

---

<sup>9</sup> <https://k-link.co.id/product/k-engine-power-2/> diakses pada tanggal 16/09/19 jam 13:18 wib.

apakah normal, sensitif, berminyak, dan sebagainya. Selain formula dan sesuai jenis kulit, pastikan produk yang Anda gunakan telah teruji di badan Pengawas Obat dan Makanan. Hal ini penting untuk menjamin bahwa produk tersebut aman digunakan dan tidak mengandung zat yang membahayakan tubuh. Sejak dahulu produk dengan formula herbal banyak dikembangkan dan selalu mengalami inovasi. Rangkaian produk herbal biasanya menjadi pilihan untuk yang ingin kembali pada formula yang lebih alami dan minim efek dari produk kimia. Dari sanalah K-LINK mempersembahkan untuk Anda produk-produk yang membantu menjaga kulit wajah dan rambut Anda senantiasa sehat, cantik, dan indah.

a. K-Link Citra Beaucare adalah rangkaian produk perawatan kulit wajah dan rambut yang diciptakan dari pengalaman dan penelitian seorang pakar yang telah berkecimpung selama lebih dari 25 tahun di dunia kosmetik. Dr. Anisah Umar, telah berhasil menyempurnakan rangkaian produknya dengan memadukan formula tradisional dari bahan-bahan alami yang diolah secara modern. Sehingga terciptalah rangkaian produk kosmetik K-Link Citra Beaucare.

Kulit mengalami regenerasi sel setiap 20-29 hari sekali. Di fase ini ia membutuhkan nutrisi guna membantu proses regenerasi agar lebih maksimal. Dengan menggunakan rangkaian produk perawatan kulit K-Link Citra

Beaucare secara teratur maka kebutuhan nutrisi untuk kulit akan terpenuhi.

b. Rambut K-Link Citra Beaucare Hair Tonic

Tonik rambut yang terbuat dari ramuan tumbuh-tumbuhan sehingga aman untuk digunakan. Ekstrak ginsengnya membantu rambut agar tetap kuat, sementara *tricogen* dan *tetree oil* merangsang rambut tumbuh lebih sehat dan mengurangi gatal. Kandungan mentol yang menyegarkan serta *trincture* cabai yang dapat menstimulasi peredaran darah sehingga kebutuhan nutrisi pada akar rambut tercukupi.

c. Perawatan Kulit

a) K-Link Citra Beaucare Night Cream

Krim perawatan wajah yang telah disempurnakan dengan formula seimbang, sehingga dapat digunakan setiap saat sesuai kebutuhan kulit wajah. Mengandung alfa arbutin yang membantu mencerahkan dan membantu menyamarkan noda hitam pada wajah. Dilengkapi dengan *tettree oil* yang berfungsi untuk mencegah timbulnya jerawat, *squalene* yang membuat wajah terasa lebih lembut serta vitamin A dan E.

b) K-Link Citra Beaucare Day Cream

Sebagai krim pelindung dari sinar matahari, dengan kandungan *whitening* vitamin C yang membuat kulit wajah tampak lebih cerah. Melembabkan dan

melembutkan kulit dengan kandungan *jojoba oil*, serta menutrisi wajah dengan vitamin A, D, E, dan K.

c) K-Link Citra Beaucare Facial Foam

Sabun pencuci wajah dengan kandungan vitamin C, *aloe vera* yang melembabkan dan melembutkan wajah. Kandungan triclosan dan tetree oil yang dapat membantu mengurangi bakteri penyebab timbulnya jerawat. Cantik dan sehat rasanya tidaklah sulit untuk diwujudkan. Mulailah berinvestasi dari sekarang dengan memakai produk-produk berkualitas tinggi dan berbahan dasar alami untuk menjaga kulit wajah dan rambut Anda tidak hanya cantik tapi juga sehat.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> <https://k-link.co.id/produk-herbal-untuk-perawatan-kulit-cantik-dan-sehat/> diakses tanggal 15/09/2019 pukul 14.00