

BAB II
TANGGUNG JAWAB HUKUM PT. MI ONE GLOBAL INDONESIA
TERHADAP ANGGOTA

2.1 Pengertian Pelaku Usaha

Pengertian pelaku usaha adalah orang atau badan usaha yang melakukan aktifitas usaha dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia. Pengertian ini didasarkan pada Pasal 1 ayat 3 Undang-Undang nomor 8 Tahun 1999 tentang perlindungan konsumen. Penjabaran dari Pasal 1 angka 3 UU Perlindungan Konsumen tersebut yaitu⁹ :

1. Bentuk dari pelaku usaha : orang atau perorangan yang melakukan kegiatan usahanya secara mandiri atau individu.
2. Badan usaha : beberapa individu yang bersama-sama melakukan kegiatan usaha. Dapat dikelompokkan kedalam dua kategori yaitu badan hukum contohnya perseroan terbatas dan bukan badan hukum contohnya firma.

Badan usaha yang telah dijabarkan diatas tentunya harus memenuhi salah satu kriteria sebagai berikut :

1. Berbadan hukum serta bertempat tinggal pada wilayah hukum Negara Republik Indonesia.
2. Pelaksanaan kegiatan berada didalam wilayah hukum Negara Republik Indonesia

⁹ [Http://Www.Jurnalhukum.Com/Pengertian-Pelaku-Usaha/](http://Www.Jurnalhukum.Com/Pengertian-Pelaku-Usaha/)

3. Pelaksanaan kegiatan usaha harus didasarkan pada perjanjian.



Dengan adanya penjabaran tersebut kita dapat melihat bahwa pengertian dari pelaku usaha memiliki cakupan yang luas. Artinya pelaku usaha didasarkan pada pengertiannya menurut UU Perlindungan Konsumen tidak hanya sebagai produsen namun para pihak lainnya layaknya agen, distributor, atau konsumen perantara.

2.2 Perjanjian

Pengertian perjanjian menurut Kitab Undang-Undang Hukum Perdata adalah sebuah hubungan hukum antara sejumlah subjek hukum yang mengikatkan¹⁰ diri terhadap satu orang atau lebih. Dengan pengertian tersebut dapat diartikan dalam dalam suatu perikatan memuat unsur-unsur diantaranya:

1. Adanya hubungan hukum artinya adanya hubungan yang daitur dan diakui oleh hukum. Hubungan tersebut biasa dikatakan juga dengan perikatan yang lahir karena undang-undang. Dikatakan demikian karena hubungan tersebut disepakati oleh kedua belah pihak yang mengikatkan mereka terhadap undang-undang hukum.
2. Melibatkan satu orang atau lebih maksudnya adalah perikatan yang terjadi berlaku bagi seseorang bahkan beberapa orang dalam hal ini yang berlaku adalah para subjek hukum dan kewajiban yang diberikan oleh hukum
3. Perbuatannya baik dilakukan atau tidak dilakukan akan memberikan dampak hal ini ditekankan pada objek dari perikatan dimana seseorang bebas dalam menentukan isi dari perjanjian. Melakukan atau tidak

¹⁰ <https://Litigasi.Co.Id/Posts/Kontrak-Menurut-Ahli#:~:Text=Prof.%20subekti%20mendefenisikan%20perjanjian%20atau,Tersebut%20yang%20dinamakan%20%E2%80%9cperikatan%E2%80%9d.>

melakukan sesuatu dan memberikan sesuatu didalam perjanjian disebut dengan prestasi.

2.2.1 Syarat - Syarat Sahnya Perjanjian

Didasarkan pada Pasal 1320 KUHP syarat sahnya perjanjian ditentukan oleh 4 unsur yaitu :¹¹

1. Terjadinya kata sepakat diantara masing-masing pihan yang mengikatkan dirinya
2. Kedua belah pihak dikatakan cakap hukum untuk membuat suatu perikatan
3. Adanya tujuan untuk suatu hal tertentu
4. Adanya suatu sebab (causa) yang halal

Persyaratan yang telah disebutkan diatas berkenan baik mengenai subjek maupun objek dalam sebuah perjanjian. Subjek perjanjian atau syarat subjektif berkenan dengan persyaratan yang pertama dan kedua. Persyaratan yang ketigan dan keempat berkenan dengan syarat objektif atau objek perjanjian.

2.2.2 Ketentuan-Ketentuan Umum dalam Perjanjian

2.2.2.1 Somasi

Somasi merupakan istilah yang berasal dari terjemahan ingebrekerstelling. Diatur dalam pasal 1238 KUHP dan pasal 1243 KUHP. Istilah ini memiliki arti yaitu sebuah teguran dari pihak kreditur yang yang pemberi hutang kepada debitur untuk dapat memenuhi prestasi sesuai dengan isi perjanjian yang telah disepakati

¹¹<https://lib.ui.ac.id/file?file=digital/131047-T%2027417-Pembatalan%20akta-Analisis.Pdf>

oleh kedua belah pihak. Teguran tersebut biasanya timbul dikarenakan debitur tidak memenuhi prestasinya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Somasi biasanya terjadi karena 3 hal yaitu :

1. Pihak debitur melaksanakan isi perjanjian yang tidak sesuai contohnya kreditur menerima 1 ton beras merah seharusnya 1 ton beras putih.
2. Debitur tidak memenuhi isi perjanjian pada hari yang telah disepakati. Hal ini dibedakan menjadi dua macam, yaitu terlambat melaksanakan prestasi atau sama sekali tidak memberikan prestasi. Dalam hal ini konteks tidak memberikan prestasi yaitu prestasi tersebut tidak mungkin dilaksanakan atau debitur secara langsung menolak memberikan prestasi.
3. Prestasi yang dilaksanakan oleh debitur tidak berguna lagi bagi kreditur karena telah melewati waktu yang ditentukan dalam perjanjian.

2.2.2.2 Wanprestasi

Wanprestasi adalah tidak terpenuhinya kewajiban atau terjadinya kelalaian dalam melaksanakan kewajiban seperti yang dituangkan dalam perjanjian yang dibuat oleh kreditur dengan debitur. Dapat dikatakan wanprestasi jika telah diberikan somasi dari pihak kreditur kemudian jika somasi yang telah diberikan diabaikan oleh debitur maka kreditur memiliki hak untuk membawa persoalan itu ke pengadilan. Diputuskannya apakah debitur wanprestasi atau tidak akan ditentukan di pengadilan. Terdapat empat akibat wanprestasi yang akan dijabarkan sebagai berikut :¹²

1. Perikatan yang telah dibuat tetap ada

¹² <https://Kontrakhukum.Com/Article/Apa-Itu-Wanprestasi>

2. Pihak debitur diharuskan untuk membayar ganti rugi kepada kreditur
3. Beban resiko akan beralih untuk kerugian debitur, hal tersebut terjadi jika halangan tersebut timbul setelah debitur wanprestasi.
4. Dengan menggunakan pasal 1266 KUHP, kreditur dapat membebaskan diri dari kewajibannya memberikan kontra prestasi jika perikatan lahir dari perjanjian timbak balik.

2.2.2.3 Ganti Rugi

Ganti rugi dapat terjadi dikarenakan 2 sebab yaitu ganti rugi karena wanprestasi dan ganti rugi karena perbuatan melawan hukum. Bentuk ganti rugi yang dibebankan kepada orang yang menimbulkan kesalahan kepada pihak yang dirugikannya adalah ganti rugi karena perbuatan melawan hukum. Ganti rugi tersebut timbul karena adanya kesalahan. Lainhalnya dengan ganti rugi karena wanprestasi. Keadaan ini adalah suatu bentuk ganti rugi yang dibebankan kepada debitur karena tidak memenuhi kewajiban dari isi yang telah dibuat oleh kedua belah pihak.

2.2.2.4 Keadaan Memaksa

Ketentuan keadaan memaksa dimuat dalam pasal 1244 KUHP dan pasal 1245 KUHP. Ketentuan yang termuat dalam kedua pasal tersebut memberikan kelonggaran kepada debitur untuk tidak melakukan penggantian biaya, kerugian dan bunga, yaitu¹³ :

1. Adanya hal yang tidak terduga

¹³ Gumanti, R. (2012). Syarat Sahnya Perjanjian (Ditinjau Dari Kuhperdata). Jurnal Pelangi Ilmu, 5(01).

2. Peristiwa yang terjadi secara kebetulan
3. Keadaan memaksa.

2.2.2.5 Risiko

Dalam teori hukum dikenal pula suatu ajaran tentang risiko yaitu suatu ajaran yang mewajibkan seseorang untuk memikul kerugian jika terjadi kesalahan satu pihak yang menimpa benda yang menjadi objek perjanjian. Ajaran ini timbul ketika ada keadaan memaksa. Ajaran ini dapat diterapkan juga pada perjanjian sepihak atau timbal balik.

2.3 Tanggung Jawab Hukum

2.3.1 Pengertian Tanggung Jawab Hukum

Arti tanggung jawab hukum merupakan konsekuensi lebih lanjut dari pelaksanaan suatu peran, baik itu merupakan hak dan kewajiban ataupun kewenangan. Tanggung jawab hukum dalam hukum perdata diartikan sebagai tanggung jawab seseorang terhadap perbuatan yang melawan hukum. Dalam hal ini perbuatan melawan hukum memiliki cakupan yang luas tidak hanya mencakup perbuatan yang menentang undang-undang hukum pidana maupun norma-norma hukum dan tidak tertulis lainnya. Aturan tersebut dibuat dengan tujuan untuk memberikan ganti rugi dan untuk melindungi kepada pihak yang dirugikan.¹⁴

¹⁴ <https://www.kumpulanpengertian.com/2015/11/pengertian-tanggung-jawab-hukum-menurut.html#:~:Text=Ridwan%20halim%20mendefinisikan%20tanggung%20jawab,Hak%20dan%20kewajiban%20ataupun%20kekuasaan.>

Didasarkan pada pasal 1365 KUHP, maka yang dimaksud perbuatan melanggar hukum adalah sebuah perbuatan yang dilakukan oleh seseorang yang melawan hukum dan karena kesalahannya ada pihak lain yang dirugikan. Dalam ilmu hukum dikenal 3 perbuatan melawan hukum yaitu :

1. Kesengajaan dalam perbuatan melawan hukum
2. Perbuatan melawan hukum tanpa kesalahan
3. Perbuatan melawan hukum dikarenakan kelalaian

Sehingga bentuk tanggung jawab yang harus dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Tanggung jawab dengan unsur kesalahan. Diatur dalam pasal 1365 KUHP yang berbunyi: “tiap-tiap perbuatan melanggar hukum, yang membawa kerugian terhadap kepada seorang lain, mewajibkan orang yang karena salahnya menerbitkan kerugian itu, mengganti kerugian tersebut.”
2. Tanggung jawab dengan unsur kesalahannya khususnya kelalaian sebagaimana terdapat dalam pasal 1366 KHP yaitu: “setiap orang bertanggung jawab tidak saja untuk kerugian yang disebabkan perbuatannya, tetapi juga untuk kerugian yang disebabkan kelalaian atau kurang hati-hatinya.
3. Tanggung jawab mutlak (tanpa kesalahan) sebagaimana terdapat dalam pasal 1367 KUHP yaitu:
 - a) Seseorang tidak saja bertanggung jawab untuk kerugian yang disebabkan karena perbuatannya sendiri, tetapi juga untuk kerugian yang disebabkan karena perbuatan orang-orang yang menjadi

tanggungannya atau disebabkan oleh barang-barang yang berada di bawah pengawasannya:

- b) Orang tua dan wali bertanggung jawab tentang kerugian yang disebabkan oleh anak-anak belum dewasa, yang tinggal pada mereka dan terhadap siapa mereka melakukan kekuasaan orang tua dan wali:
- c) Makjikan-majikan dan mereka yang mengangkat orang-orang lain untuk mewakili urusan-urusan mereka, adalah bertanggung jawab tentang kerugian yang diterbitkan oleh pelayan-pelayan atau bawahan-bawahan mereka di dalam melakukan pekerjaan yang mana orang-orang ini dipakainya
- d) Guru-guru sekolah dan kepala-kepala tukang bertanggung jawab tentang kerugian yang diterbitkan oleh murid-murid dan tukang-tukang mereka selama waktu orang-orang ini berada dibawah pengawasan mereka;
- e) Tanggung jawab yang telah disebutkan diatas berakhir, jika orangtua, wali, guru sekoah dan kepala-kepala tukang itu membuktikan tidak dapat mencegah perbuatan itu yang mana seharusnya mereka bertanggung jawab

Selain melahirkan tanggung jawab hukum perdata berdasarkan perbuatan hukum, KUHP perdata juga melahirkan tanggung jawab hukum perdata berdasarkan wanprestasi. Apabila dalam hubungan yang memunculkan hak dan kewajiban terdapat pihak yang melanggar berdasarkan dengan perjanjian tersebut, pihak yang melanggar kewajiban atau tidak melaksanakan kewajiban yang

dibebankan kepadanya maka dinyatakan lalai atau dinyatakan wanprestasi dan atau atas dasar itu ia dapat dimintakan pertanggungjawaban hukum berdasarkan wanprestasi. Sementara tanggung jawab hukum perdata berdasarkan perbuatan melawan hukum didasarkan adanya hubungan hukum, hak dan kewajiban bersumber pada hukum.

2.4 Pertanggungjawaban Hukum Perdata

Pertanggungjawaban hukum perdata dapat berupa pertanggungjawaban hukum yang didasarkan pada wanprestasi dan perbuatan melawan hukum. Pertanggungjawaban hukum berdasarkan wanprestasi dapat ditegakkan dengan terlebih dahulu harus ada perjanjian yang melahirkan hak dan kewajiban.

Perjanjian diawali dengan adanya persetujuan para pihak. Berdasarkan Pasal 1313 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Definisi persetujuan adalah sebuah perbuatan yang dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya¹⁵ terhadap satu orang lain atau lebih dalam hubungan hukum para pihak yang berlandaskan periakatan, pihak yang dibebankan dalam suatu kewajiban, kemudian tidak melaksanakan atau melanggar kewajiban yang dibebankan kepadanya maka ia dapat dinyatakan lalai.

Dari ketentuan Pasal 1234 KUHPerdata yang berbunyi perikatan ditujukan untuk memberikan sesuatu, untuk ebrbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu. Maka, kewajiban dalma suatu perjanjian dapat dijabarkan sebagai berikut :

¹⁵ [Http://Repository.Uib.Ac.Id/691/5/S-1351068-Chapter2.Pdf](http://Repository.Uib.Ac.Id/691/5/S-1351068-Chapter2.Pdf)

1. Prestasi untuk memberikan sesuatu
2. Prestasi untuk berbuat sesuatu
3. Prestasi untuk tidak berbuat sesuatu.

2.5 Pengertian Multi Level Marketing

Multi level marketing diartikan sebagai suatu sistem pemasaran yang memanfaatkan pelanggan sebagai suatu jaringan distribusi. Pengertian tersebut sesuai dengan pendapat para ahli antara lain pendapat dari Muslich (2015) yang berpendapat bahwa Multi Level Marketing adalah suatu sistem pemasaran modern dengan memanfaatkan jaringan distribusi yang telah dibangun secara lebih permanen dan akan memberikan posisi pelanggan perusahaan sebagai tenaga pemasaran. Artinya sebuah dengan sistem pemasaran seperti ini tidak membutuhkan biaya distribusi. Biaya promosi juga tidak dibutuhkan karena biaya promosi juga ditangani oleh mitra niaganya dengan sistem berjenjang.¹⁶

2.6 Hubungan Hukum Antara Para Pihak Dalam Perjanjian

2.6.1 Hubungan Hukum Antara Pelaku Usaha dengan Distributor

Hubungan hukum antara pelaku usaha dengan distributor dapat dikatakan sah menjadi distributor apabila telah mengisi dan menyetujui formulir pendaftaran sebagai distributor dan melunasi pembayaran pendaftaran yang ditentukan.

¹⁶ [https://Accurate.Id/Marketing-Manajemen/Multi-Level-Marketing-Adalah/#:~:Text=Berikut%20ini%20adalah%20beberapa%20pengertian%20mlm%20berdasarkan%20para%20ahli%3a&Text=Muslich%20\(2015\)%20berpendapat%20bahwa%20mlm,Pelanggan%20perusahaan%20sebagai%20tenaga%20pemasaran.](https://Accurate.Id/Marketing-Manajemen/Multi-Level-Marketing-Adalah/#:~:Text=Berikut%20ini%20adalah%20beberapa%20pengertian%20mlm%20berdasarkan%20para%20ahli%3a&Text=Muslich%20(2015)%20berpendapat%20bahwa%20mlm,Pelanggan%20perusahaan%20sebagai%20tenaga%20pemasaran.)

Kemudian distributor akan mendapatkan paket untuk berjualan. Hubungan antara perusahaan dengan distributor didasari dengan perjanjian pendaftaran kedistributoran.

2.6.2 Hubungan Hukum antara Distributor Upline dengan Distributor Downline

Dalam sistem pemasaran berjenjang terdapat orang yang terlebih dulu bergabung kemudian mengundang orang lain untuk bergabung. Orang yang dapat mengundang orang lain untuk bergabung menjadi distributor disebut dengan sponsor, kemudian jika calon distributor yang diajak tertarik dan bergabung menjadi distributor maka distributor yang berhasil mengundang tersebut selanjutnya disebut sebagai *Upline*, sedangkan distributor yang baru saja bergabung disebut sebagai *Downline* hubungan yang terjadi antara Upline dan Downline pada bisnis ini adalah mitra usaha.¹⁷

2.7 Hubungan antara Distributor dengan Konsumen

Distributor adalah perantara antara produsen dan konsumen, produk yang dihasilkan daripada produsen dapat sampai ke konsumen karena adanya distributor yang menjadi perantaranya. Hubungan antara distributor dengan konsumen adalah hubungan antara penjual dan pembeli, dimana konsumen memperoleh produk dari distributor dengan cara membayar sesuai harga yang telah ditentukan oleh

¹⁷ Prayutasani, A., & Rinitami Njatrijani, S. (2016). Perlindungan Hukum Atas Kegiatan Usaha Mlm (Multi Level Marketing) Studi Pada Rumah Avail Semarang. *Diponegoro Law Journal*, 5(2), 1-8.

distributor kemudian distributor akan menyerahkan barang yang telah dibayar ke konsumen

2.8 Tanggung Jawab Hukum antara Para Pihak dalam Suatu Perjanjian Multi Level Marketing

2.8.1 Tanggung Jawab Hukum antara Perusahaan Mi One Global Indonesia dengan Agen

Tanggung jawab hukum yang harus dipenuhi antara perusahaan Mi One Global Indonesia dengan agen yaitu mengadakan pelatihan bagi para anggotanya, contohnya adlah seminar ecara rutin dengan tujuan menjadi sarana dalam pelatihan bagi para anggota untuk menjalankan bisnis dan penjelasan mengenai profil perusahaan, metode pemasaran, informasi produk, cara penggunaan dan lainnya. Hal tersebut sesuai dengan ketentuan yang tertuang dalam Pasal 7 UUPK, hal tersebut merupakan sebuah bentuk perlindungan terhadap konsumen dimana pelaku usaha memiliki kewajiban untuk memberikan informasi secara jelas, benar, dan jujur serta memberikan kesempatan pada konsumen untuk menikmati produk yang ditawarkan. Perusahaan Mi One Global Indonesia juga bertanggung jawab atas tindakan yang dilakukan pada pihak yang behubungan langsung dengan perusahaan yaitu downline dan konsumennya, sedangkan tindakan yang dilakukan oleh downlinenya terhadap pihak lain menjadi tanggung jawab downline tersebut.

2.8.2 Tanggung Jawab Hukum antara Upline dengan Downline

Dalam sitem pemasaran bisnis Multi Level Marketing terdapat orang atau badan usaha yang sudah bergabung lebih dulu , kemudian mengajak orang atau badan usaha lain untuk bergabung dalam bisnis ini. Didasarkan pada informasi yang

didapat seseorang merekrut orang lain untuk bergabung menjadi distributor disebut dengan sponsor, kemudian jika calon distributor yang direkrut tertarik dan bergabung menjadi distributor yang merekrut disebut dengan *Upline*, sedangkan distributor baru yang direkrut oleh distributor sebelumnya disebut sebagai *Downline*, sehingga hubungan yang terjadi antara *Upline* dengan *Downline* disebut dengan mitra usaha¹⁸.

2.9 Tanggung Jawab Pelaku Usaha Terhadap Produk Yang Dijual Dengan Sistem Penjualan Langsung

Jika dirinci secara lebih sederhana maka tanggung jawab itu dapat dikatakan sebagai berikut :

1. Tanggung jawab kontraktual atau tanggung jawab yang didasarkan dengan adanya suatu perjanjian yang dibuat oleh dua pihak atau lebih.
2. Tanggung jawab perundang-undangan atau tanggung jawab yang didasarkan dengan adanya suatu perbuatan yang melanggar hukum.

Dalam hal ini tanggung jawab kontraktual atau tanggungjawab berdasarkan adanya suatu perjanjian berarti bahwa dalam melakukan suatu kontrak atau perjanjian, berarti bahwa dalam melakukan suatu kontrak atau perjanjian sudah ada barang tertentu dan ada tanggung jawab atas sesuatu yang dibuat dalam perjanjian. Sedangkan di dalam perbuatan yang tidak sesuai dengan aturan hukum atau tanggung jawab perundang-undangan, berarti tanggung jawab itu dipikul oleh

¹⁸ Prayutasani, A., & Rinitami Njatrijani, S. (2016). Perlindungan Hukum Atas Kegiatan Usaha Mlm (Multi Level Marketing) Studi Pada Rumah Avail Semarang. *Diponegoro Law Journal*, 5(2), 1-8.

orang yang melakukan suatu perbuatan yang melanggar hukum diaman akibat dari perbuatannya itu mengakibatkan kerugian bagi orang lain. Sehingga akibat dari perbuatannya itulah yang menimbulkan adanya sebuah tanggung jawab dimana tanggung jawab itu wajib dipenuhi oleh dirinya sendiri. Tanggung jawab itu harus diterima baik itu merupakan perbuatan yang melanggar yang disebabkan atau dikehendakinya maupun yang tidak dikehendakinya oleh si pembuat atau dalam arti karena kurang hati-hati atau kelalaiannya menyebabkan timbulnya perbuatan yang merugikan orang lain.

2.10 Ketentuan Penjualan Langsung Berdasarkan Peraturan Menteri

Perdagangan RI No. : 32/M-DAG/PER/8/2008

Menurut Pasal 1 ayat 9, perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan/atau jasa dengan sistem penjualan langsung. Perusahaan yang melakukan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung sesuai dengan Pasal 6 ayat (1) harus berbadan hukum Indonesia yang berbentuk perseroan terbatas dan perdagangan dengan sistem penjualan langsung dapat dilakukan oleh perusahaan, dalam rangka penanaman modal dalam negeri atau penanaman modal asing sesuai dengan persaturan perundang-undangan di bidang penanaman modal sebagaimana yang tertuang dalam ayat (2).

Setiap perusahaan berdasarkan Pasal 9 ayat (1) wajib memiliki SIUPL dan berlaku di seluruh wilayah Negara Republik Indonesia seperti yang tertuang dalam ayat (2). Dalam Pasal 9 ayat (3), perusahaan yang baru melakukan kegiatan usaha

perdagangan dengan sistem penjualan langsung akan diberikan SIUPL sementara dengan masa berlaku selama 1 tahun dan didasarkan pada Pasal 9 ayat (4), SIUPL sementara dapat ditingkatkan menjadi SIUPL tetap dengan masa¹⁹ berlaku selama perusahaan menjalankan kegiatan usahanya. Peningkatan SIUPL²⁰ sementara menjadi SIUPL tetap bisa diajukan 30 hari kerja sebelum masa berlakunya berakhir atau sekiranya paling lambat 14 hari kerja sebelum SIUPL sementara habis masa berlakunya, dan setiap 5 tahun wajib melakukan pendaftaran ulang seperti apa yang diatur dalam Pasal 9 ayat (6).

Peraturan ini sangat selektif dalam mengatur dan mengantisipasi kemungkinan berkembangnya perusahaan-perusahaan yang berkedong penjualan langsung yang hingga saat ini masih terus berkembang dan bertambah banyak, dengan dimilikinya SIUPL oleh perusahaan penjualan langsung dan sistem pemasaran dan syarat-syarat sebagaimana yang telah diatur dalam Pasal 2 setidaknya telah memberikan rasa nyaman kepada calon mitra usaha dan calon konsumen agar tidak tertipu dengan adanya perusahaan penjualan langsung yang palsu. Sanksi terhadap perusahaan yang tidak menjalankan sesuai dengan ketentuan akan dikenakan sanksi administratif berupa peringatan tertulis oleh pejabat penerbit SIUPL.

Peringatan secara tertulis akan diberikan sebanyak 3 kali berturut-turut dengan tenggang waktu masing-masing 2 minggu dihitung sejak tanggal surat peringatan diberikan sesuai dengan Pasal 26 ayat (1). Berdasarkan pada Pasal 27 ayat (1), perusahaan akan dikenakan sanksi administratif berupa pemberhentian

²⁰ Sinaga, A. A. (2013). Tinjauan Yuridis Terhadap Pertanggungjawaban Pelaku Usaha Yang Menjual Produknya Dengan Sistem Penjualan Langsung/Direct Selling (Studi Kasus Pada Perusahaan Pt. Harmoni Dinamik Indonesia). *Jurnal Civil Law*, 1, 14705.

sementara SIUPL dengan jangka waktu 1 bulan apabila masih tetap menjalankan siste pamasaran jaringan terlarang dan sanksi administratif berupa pencabutan SIUPL akan dilakukan oleh pejabat penerbit SIUPL apabila perusahaan tetap tidak mengindahkan surat peringatan yang telah dikeluarkan.

2.11 Jenis-Jenis Penjualan Langsung

Dalam sistem penjualan langsung dapat dibagi menjadi beberapa jenis diantaranya adalah :

1. Sistem pemasaran satu tingkat

Perusahaan penjualan langsung satu jenjang sering kita jumpai di acara iklan televisi yang bersifat khusus. Dalam acara televisi tersebut, perusahaan ini menawarkan berbagai macam produk yang dibutuhkan masyarakat. Merka dapat memperagakan cara penggunaan produk dan menunjukkan berbagai manfaat produk bagi konsumen. Produk yang ditawarkan bervariasi. Sistem ini menggunakan metode pemasaran barang dan/jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang atau jasa yang telah berusaha dia jual dengan usahanya sendiri.

2. Sistem Penjualan Berjenjang

Pengertian penjualan berjenjang secara hukum dapat ditemukan dalam Pasal 1 angka 1 Keputusan Menteri Perdagangan RI. No.73/MPP/Kep/3/2000 tentang kegiatan usaha penjualan berjenjang.

Kegiatan usaha penjualan berjenjang adalah suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan²¹ usaha yang memperkenalkan barang dan/atau jasa tertentu kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan.

Dalam kenyataannya di lapangan ditemukannya bentuk sistem multi level marketing palsu. Pengertian dari multi level marketing palsu tidak disebutkan secara langsung di dalam Permendag RI No.32 Tahun 2008, akan tetapi dengan menggunakan istilah pemasaran jaringan terlarang kita dapat mengetahuinya. Pemasaran jaringan terlarang menurut Pasal angka 12 adalah kegiatan usaha dengan nama atau istilah apa pun dimana kontribusi mitra usaha berdasarkan pertimbangan adanya peluang untuk memperoleh imbalan yang berasal atau didapatkan terutama dari hasil partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau sesudah berhubungannya mitra usaha tersebut, dan bukan dari hasil kegiatan penjualan barang dan/jasa. Dalam menjalankan usahanya, perusahaan MLM palsu memiliki tujuan utama yaitu menghimpun dana masyarakat sebanyak-banyaknya bagi kepentingannya sendiri dengan cara melanggar hukum. Penghasilan utama para mitra pada usaha jaringan multi level marketing palsu diperoleh dari komisi/bonus perekrutan anggota, bukan dari penjualan produk. Dalam bisnis ini produk dijadikan sebagai kedok untuk menutupi niat yang tidak baik.

²¹ Sinaga, A. A. (2013). Tinjauan Yuridis Terhadap Pertanggungjawaban Pelaku Usaha Yang Menjual Produknya Dengan Sistem Penjualan Langsung/Direct Selling (Studi Kasus Pada Perusahaan Pt. Harmoni Dinamik Indonesia). *Jurnal Civil Law*, 1, 14705.

Sebaliknya, perusahaan multi level marketing yang sesungguhnya memiliki surat izi khusus berupa SIUPL diatur secara tegas di dalam Pasla 9 Permendag 32 tahun 2008. SIPL tersebut berlaku diseluruh wilayah negara REpublik Indonesia. Perusahaan yang baru melakukan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem multi level marketing diberikan SIUPL sementara. SIUPL tersebut dapat ditingkatkan menjadi SIUPL tetap dengan pengajuan selama 30 hari kerja atau setidaknya paling lambat 14 hari kerja sebelum SIUPL sementara habis masa berlakunya. Dalam melakukan pemasarannya, perusahaan multi level marketing murni wajib memenuhi ketentuan paling sedikit menyangkut hal-hal sebagai berikut :

1. Memiliki alur distribusi barang dan/jasa yang jelas dari perusahaan sampai kepada konsumen akhir
2. Jumlah komisi dan bous yang diberikan kepada seluruh mitra usaha dan jaringan pemasaran di bawahnya paling banyak 40% dari jumlah nilai penjualan barang dan/jasa perusahaan kepada mitra usaha.

2.12 Ruang Lingkup Sistem Penjualan Langsung

Ruang lingkup sistem penjualan langsung mencakup unsur produsen atau perusahaan, distributor, konsumen, sistem kerja, dan komisi. Unsur-unsur tersebut akan dibahas dalam penjabaran sebagai berikut²²:

1. Perusahaan Penjualan Langsung

²² Sinaga, A. A. (2013). Tinjauan Yuridis Terhadap Pertanggungjawaban Pelaku Usaha Yang Menjual Produknya Dengan Sistem Penjualan Langsung/Direct Selling (Studi Kasus Pada Perusahaan Pt. Harmoni Dinamik Indonesia). Jurnal Civil Law, 1, 14705.

Menurut Permendag No. 32 Tahun 2008 Pasal 1 tentang penyelenggaraan kegiatan perdagangan dengan sistem penjualan langsung, perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan/atau jasa dengan sistem penjualan langsung. Untuk mendirikan perusahaan, wajib memenuhi ketentuan sebagaimana yang tercantum dalam Pasal 2.

2. Distributor atau Mitra Usaha

Penjualan langsung memerlukan mitra usaha selaku distributor atau anggota untuk mengembangkan bisnisnya. Pengertian distributor atau mitra usaha menurut Permendag No. 32/M-DAG/PER/8/2008 berdasarkan Pasal 1 yaitu : Anggota mandiri jaringan pemasaran atau penjualan yang berbentuk badan usaha atau perseorangan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi perusahaan yang memasarkan atau menjual barang dan/atau jasa kepada konsumen akhir secara langsung dengan mendapatkan imbalan berupa komisi dan/atau bonus atas penjualan

3. Konsumen

Pengertian konsumen menurut Pasal 1 angka 7 Permendag No.32/M-DAG/PER/8/2008 adalah : setiap orang pemakai barang dan/atau jasa, baik untuk kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan. Sedangkan konsumen dalam konteks penjualan langsung atau Multi Level Marketing adalah masyarakat pengguna atau pembeli produk perusahaan penjualan langsung atau Multi

Level Marketing yang berujuan untuk mengkonsumsi produk secara pribadi.²³

Konsumen dalam konteks penjualan langsung dapat diartikan menjadi 2 yaitu yang pertama adalah orang yang membeli dan menggunakan produk melalui penjualan langsung yang dilakukan oleh seorang distributor perusahaan penjualan langsung atau Multi Level Marketing. Kedua, distributor secara pribadii berak menjadi konsumen bagi perusahaan penjualan langsung yang bersangkutan. Konsumen non-distributor maupun konsumen distributor dapat dilihat dalam satu kesatuan, sebab tujuannya sama-sama mengonsumsi produk secara pribadi.

1. Sistem Kerja

Perusahaan penjualan langsung dibangun berdasarkan kemitraan sehingga siste penjualan langsung baru bisa berjalan apabila terdapat mitra usaha. Distributor atau mitra usaha inilah yang nantinya mengembangkan jaringan dan melahirkan distributor-distributor baru²⁴ melalui perekrutan yang dilakukan oleh dirinya sendiri maupun anggotanya. Sistem kerja penjualan langsung juga meliputi sistem pelatihan berupa pengajaran materi serta motivasi yang berujuan untuk memudahkan setiap distributor dalam menjalani sistem. Pelatihan biasanya dilakukan oleh pembangunan jaringan yang telah berhasil mencetak prestasi tertentu.

²³ Sinaga, A. A. (2013). Tinjauan Yuridis Terhadap Pertanggungjawaban Pelaku Usaha Yang Menjual Produknya Dengan Sistem Penjualan Langsung/Direct Selling (Studi Kasus Pada Perusahaan Pt. Harmoni Dinamik Indonesia). *Jurnal Civil Law*, 1, 14705.

²⁴ Sinaga, A. A. (2013). Tinjauan Yuridis Terhadap Pertanggungjawaban Pelaku Usaha Yang Menjual Produknya Dengan Sistem Penjualan Langsung/Direct Selling (Studi Kasus Pada Perusahaan Pt. Harmoni Dinamik Indonesia). *Jurnal Civil Law*, 1, 14705.

2. Komisi

Berdasarkan Pasal 1 angka 5 Permendag RI No.32/M-DAG/PER/8/2008, pengertian komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang dan/atau jasa, baik secara pribadi maupun jaringannya.

Besarnya komisi seorang distributor ditentukan dari target penjualan yang dilakukannya sendiri dan yang dilakukan oleh jaringannya. Komisi tersebut berupa potongan harga, bonus, atau insentif yang ditetapkan perusahaan secara berjenjang sesuai dengan nilai penjualan.

