



PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP SALAH SATU PIHAK DALAM SENGKETA PERJANJIAN DISTRIBUSI PRODUK

Roy Fachraby Ginting, Ira Sucaria Okinawa Lumbangaol

Universitas Audi Indonesia, Indonesia,

A B S T R A K

Indonesia adalah negara hukum, hal ini berarti bahwa yang harus di jadikan panglima dalam dinamika kehidupan kenegaraan adalah hukum, bukan politik, ataupun ekonomi. Salah satu unsur penting dari negara hukum adalah perlindungan hukum yang di berikan oleh negara kepada setiap warga negaranya, baik dalam bentuk perlindungan hukum preventif ataupun perlindungan hukum represif. Metode penelitian yang di gunakan dalam skripsi ini adalah metode penelitian empiris, menggunakan metode penelitian hukum empiris dan analisis secara deduktif dan induktif ini bertujuan untuk mengetahui hak dan kewajiban para pihak dalam bisnis multi level marketing serta untuk mengetahui sanksi hukum apa yang pantas di berikan pada upline yang tidak bertanggung jawab dalam bisnis MLM ini. Hasil penelitian ini adalah Perlindungan hukum terhadap hak dan kewajiban MLM penanganan hukumnya masih sangat lemah Sanksi hukum yang dapat di berikan yaitu dengan dua cara dengan pengadilan (litigasi) dan luar pengadilan (non litigasi). Saran dari penelitian ini adalah Sebelum masuk pada suatu bisnis MLM masyarakat diharapkan mencari tahu latar belakang bisnis tersebut Pemerintah Indonesia perlu membentuk suatu lembaga yang berfungsi sebagai pengawas dalam mengontrol dan mengawasi kegiatan usaha penjualan berjenjang atau Multi Level Marketing (MLM).

Kata Kunci : Perlindungan hukum, marketing multi level, konsumen

PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara hukum, hal ini berarti bahwa yang harus di jadikan panglima dalam dinamika kehidupan kenegaraan adalah hukum, bukan politik, ataupun ekonomi. Salah satu unsur penting dari negara hukum adalah perlindungan hukum yang di berikan oleh negara kepada setiap warga negaranya, baik dalam bentuk perlindungan hukum preventif ataupun perlindungan hukum represif. Perlindungan hukum preventif adalah perlindungan yang di berikan oleh pemerintah dengan tujuan untuk mencegah sebelum terjadinya pelanggaran seperti Peraturan-peraturan dan Perundang-undangan, Perlindungan Hukum represif, merupakan perlindungan akhir berupa sanksi seperti, penjara denda, dan hukuman tambahan yang di berikan apabila sudah terjadi sengketa atau telah di lakukan suatu pelanggaran.

Mengingat begitu banyaknya jenis perlindungan hukum maka dalam penelitian ini lebih di fokuskan pada jenis perlindungan hukum terhadap hak dan kewajiban para pihak disini konsumen dan pelaku usaha terutama dalam praktik bisnis penjualan langsung.



Perubahan politik dan ekonomi membuka perubahan pasar ekonomi untuk mengantisipasi di perlukan hukum dan pengaturan yang baru terkait dengan penanggulangan kejahatan bisnis memerlukan pemanfaatan sanksi pidana secara intensif dilengkapi dengan mekanisme pengaturan. Namun pada praktiknya terdapat berbagai tipu muslihat berkedok investasi yang mengarah pada kejahatan bisnis seperti halnya masalah yang baru terjadi di Kota Palu satuan tugas (SATGAS) waspada investasi mengeluarkan daftar 21 perusahaan yang harus di waspadi terindikasi investasi bodong. Dari daftar entitas yang di keluarkan SATGAS.

Pada kenyataannya usaha Marketing Multi Level (MLM) banyak menimbulkan berbagai macam masalah, yang banyak merugikan para konsumen dan jaringan terbawah dari usaha tersebut, hal ini bisa saja di karenakan oleh aturan yang tidak di terapkan dan juga tidak adanya aturan baku yang mengikat usaha Marketing Multi Level (MLM) ini, dengan sistem penjangkaran, dalam sistem penjangkaran yang paling di untungkan adalah orang yang berada pada posisi puncak dalam piramida sistem bisnis jaringan ini.

Berdasarkan hal tersebut maka penulis menganggap hal ini perlu untuk dijadikan objek penelitian. Penelitian ini ingin menganalisa dan juga menemukan solusi dari hal hal yang sudah sering terjadi dalaam bisnis MLM, dengan judul penelitian “Perlindungan Hukum Terhadap Hak Dan Kewajiban Para Pihak Dalam Perjanjian Bisnis Multi Level Marketing (Studi Kasus Di Kota Palu)”.

METODE

Jenis penelitian ini adalah penelitian empiris. Penelitian yang dilaksanakan di lapangan adalah meneliti masalah yang sifatnya kualitatif. Lokasi penelitian dilaksanakan di daerah Kota Palu, tepatnya pada orang orang yang pernah bahkan masih menggeluti bisnis MLM, diantaranya adalah orang orang yang mendapatkan iming-iming namun tidak di tepati, downline yang mengalami kerugian. Adapun pemilihan lokasi tersebut didasarkan pada pertimbangan bahwa sejalan dengan isu utama dalam penelitian ini, tentang perlindungan hukum terhadap hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian Bisnis Multi Level Marketing, di mana penulis perlu mendatangi langsung orang orang yang pernah mengalami langsung, atau yang pernah bergabung dalam bisnis MLM, sekaligus merasakan efek negatif dari bisnis ini.

Populasi dalam penelitian ini adalah Kota Palu, sedangkan sampel adalah bagian dari populasi atau anggota dari populasi, dalam penelitian ini yang menjadi sampel adalah pihak pihak yang terlibat langsung dalam bisnis ini, semua pelaku bisnsi MLM yang pernah di rugikan atau bermasalah. sampel dilakukan dengan teknik Purposive non random sampling. Purposive non random sampling yaitu penarikan sampel dengan cara mengambil subyek didasarkan pada tujuan tertentu, teknik ini penulis pilih karena alasan keterbatasan waktu, tenaga dan biaya.



Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini melalui wawancara dan studi kepustakaan. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data yang di peroleh, baik dari studi lapangan maupun studi pustaka pada dasarnya merupakan data tataran yang dianalisis secara deskriptif kualitatif, yaitu data yang terkumpul dituangkan dalam bentuk uraian logis dan sistematis, selanjutnya dianalisis untuk memperoleh kejelasan penyelesaian masalah. kemudian mempelajari seluruh permasalahan yang ada dengan melakukan pembahasan. Kegiatan analisis ini diharapkan dapat memberikan kesimpulan dari permasalahan yang diteliti secara benar dan akurat, serta dapat dipresentasikan dalam bentuk pola berpikir induktif yaitu dari hal yang bersifat khusus menuju ke hal yang bersifat umum.

HASIL PENELITIAN

Perlindungan Hukum Para Pihak Dalam Bisnis Perjanjian (Multi Level Marketing) MLM.

Dari fenomena-fenomena yang sering terjadi di lapangan mengenai usaha ini, yaitu Multi Level Marketing (MLM) sehingga sebagai upaya menciptakan tertib usaha, meningkatkan perlindungan terhadap anggota Multi Level Marketing (MLM) serta meningkatkan etika berusaha dan tanggung jawab dalam penjualan berjenjang, Departemen Perindustrian dan Perdagangan telah mengeluarkan ketentuan hukum melalui SK Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 73/MPP/KEP/3/2000 tanggal 20 Maret tahun 2000 disamping itu pula di tunjang dengan adanya Undang-undang Republik Indonesia Pasal 7 Dan Pasal 9 Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan diharap kepentingan anggota MLM dapat terlindungi.

Adapun bentuk perlindungan yang terdapat pada ketentuan–ketentuan dalam ketentuan Perundang–undangan di atas meliputi, pertama, didalam menjalankan kegiatannya MLM harus dilakukan berdasarkan perjanjian tertulis antara perusahaan MLM dengan Penjual dan tunduk pada Hukum Indonesia (Pasal 3 jo pasal 6 SK Menteri Perindustrian dan Perdagangan No.73/MPP/KEP/3/2000) berhubungdasarnya menggunakan perjanjian maka tidak dapat dilepaskan dari syarat – syarat yang ditetapkan Pasal 1320 jo pasal 1347 Kitab Undang – Undang Hukum Perdata dan asas perjanjian lainnya.

Adanya kewajiban dan larangan bagi perusahaan MLM dalam menjalankan kegiatan usahanya, setidaknya – tidaknya dapat memberikan kepuasan dan perlindungan kepada semua pihak yang berkepentingan, menerapkan kompetisi yang sehat dalam rangka sistem dunia usaha bebas, dan peningkatan citra umum dari kegiatan DS/MLM, sehingga setiap orang yang tergabung dalam suatu perusahaan MLM dapat di lindungi dengan adanya Keputusan menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 73/MPP/KEP/3/2000 dan Undang - undang Republik Indonesia Pasal 7 dan Ppasal 9 Undang-undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan.



Kepada perusahaan yang akan melakukan kegiatan MLM, Dirjen Perdagangan dalam negeri memberikan izin usaha khusus yang disebut Izin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB) yang berlaku untuk seluruh wilayah Indonesia selama 3 tahun (pasal 2 SK Menteri Perindustrian dan Perdagangan no.73/MPP/Kep/3/2000). Dalam pasal 2 ayat 2 SK Menteri Perindustrian dan Perdagangan no.73/MPP/Kep/3/2000 disebutkan bahwa pemberian IUPB ada ditangan Direktur Jendral Perdagangan Dalam Negeri.

Tanggung Jawab Bagi Para Pihak Dalam Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Yang Menyimpang

1. Litigasi

Dasar hukum untuk mengajukan gugatan di pengadilan untuk para konsumen yang dirugikan dalam hal ini Downline terdapat pada pasal 45 Ayat 1,2,3, dan 4 UUPK, dalam Undang-Undang Perdagangan tentang pengaturan distribusi barang pasal 7 Ayat 1,2,dan 3,dan aturan tentang larangan menggunakan skema piramida Dalam Mendistribusikan barang pada Pasal 9 dalam pasal 45 UUPK disebutkan bahwa : 1). Setiap konsumen yang dirugikan dapat menggugat pelaku usaha melalui lembaga yang bertugas menyelesaikan sengketa antara konsumen dan pelaku usaha atau melalui peradilan yang berada di lingkungan peradilan umum. 2). Penyelesaian sengketa konsumen dapat ditempuh melalui pengadilan atau diluar pengadilan berdasarkan pilihan sukarela para pihak yang bersengketa. 3). Penyelesaian sengketa di luar pengadilan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) tidak menghilangkan tanggung jawab pidana sebagaimana diatur dalam Undang-undang. 4). Apabila telah dipilih upaya penyelesaian sengketa konsumen di luar pengadilan, gugatan melalui pengadilan hanya dapat ditempuh apabila upaya tersebut dinyatakan tidak berhasil oleh salah satu pihak atau oleh para pihak yang bersengketa.

Dalam kasus MLM ini, kerugian yang di maksud adalah, kerugian yang di terima oleh downline yang kebanyakan berupa uang pendaftaran yang selanjutnya di katakan sebagai uang investasi yang jumlahnya tidak sedikit, maka jika konsumen yaitu downline mengajukan gugatan kepada upline cukup menunjukan bukti bahwa uang tersebut telah diberikan sebagai uang pendaftaran, dan uang modal tersebut tidak kembali karena adanya kecacatan dalam hubungan hak dan kewajiban antara downline dan uplinenya. Dalam pasal 7 Undang-undang perdagangan menyebutkan bahwa: 1). Distribusi Barang yang diperdagangkan di dalam negeri secara tidak langsung atau langsung kepada konsumen dapat dilakukan melalui Pelaku Usaha Distribusi. 2). Distribusi Barang secara tidak langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan menggunakan rantai Distribusi yang bersifat umum: a) distributor dan jaringannya; b) agen dan jaringannya; atau c) waralaba. 3). Distribusi Barang secara langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan menggunakan pendistribusian khusus melalui sistem penjualan langsung secara: single level; atau multilevel.

Sehingga dalam pasal 9 Undang-undang tentang perdagangan menegaskan, larangan bisnis dengan menggunakan skema piramida, sehingga ada sanksi yang di berikan jika perusahaan tersebut terbukti menggunakan skema piramida yaitu sesuai



dengan aturan padapasal 105 pada Undang-Undang perdagangan yaitu: “Pelaku Usaha Distribusi yang menerapkan sistem skema piramida dalam mendistribusikan barang sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah).

”Dari uraian di atas terlihat upaya hukum yang dapat di ambil dari sengketa marketing multi level dengan jalan litigasi sebenarnya tidak lah terlalu sulit, hanya saja selama ini dengan beberapa fenomena yang terjadi banyak korban yang enggan melaporkan masalah ini, di karenakan yang pertama faktor ketidaktahuan akan aturan hukum tentang perlindungan terhadap honsumen, dalam hal ini Multi Level Marketing, selanjutnya faktor malas berurusan dengan hukum, karena ada fikiran bahwa akan memakan waktu yang lama dan juga biaya yang tidak sedikit

2. Non Litigasi

Dengan cara penyelesaian secara internal yang bersifat kekeluargaan melalui penerapan kode etik ataupun dengan mekanisme musyawarah mufakat yang di jembatani oleh perusahaan, penerapan kode etik dapat di lakukan apabila perusahaan MLM yang diikutiberada di bawah naungan Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia dalam hal ini di singkatdengan (APLI).

Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) 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.

Sehingga dalam hal ini jika perusahaan yang di ikuti berada dalam naungan AsosiasiPenjualan Langsung Indonesia (APLI), apabila terjadi sengketa namun tidak mampu diselesaikan secara intern oleh perusahaan MLM tersebut, maka wajib menerapkan kode etik APLI sebagai sarana untuk menyelesaikan sengketa yang terjadi didalam MLM yang bersengketa.

Setiap perusahaan MLM di indonesia “tidak wajib” sebagai anggota APLI yang wajib di penuhi oleh setiap perusahaan MLM adala SIUPL, jadi setiap perusahaan MLM anggota APLI pasti memiliki SIUP dan SIUPL , namun perusahaan MLM yang memiliki SIUP dan SIUPL belum tentu anggota APLI.

Untuk menjadi anggota APLI tidaklah mudah, wajib memenuhi persyaratan dan ketentuan yang ketat dari pemerintah maupun dari pihak APLI sendiri karena itu tidak semua perusahaan MLM yang memilki SIUPL pun belum tentu di terima menjadi anggota APLI , dalam hal ini beberapa keuntungan sebagai anggota resmi dari APLI selain berfungsi untuk penyelesaian sengketa.

Konsekwensi pagi para perusahaan yang melanggar ketentuan dalam kode etik APLI yaitu di antaranya terancam akan di cabut surat izin untuk mendirikan usaha MLM. Didalam sistem pemasaran MLM apabila terjadi sengketa antara anggota



dengan perusahaan MLM penyelesaian harusnya akan di upayakan semaksimal mungkin dalam mekanisme perusahaan.

Prosedur penyelesaian sengketa pada perusahaan–perusahaan MLM dengan jalan NON LITIGASI, pada umumnya lebih mengacu dengan sistem yang bersifat kekeluargaan. Hal ini dilakukan untuk mempertahankan sistem marketing agar para anggota akan tetap menjadi anggota yang aktif serta merasa nyaman dengan pilihan penyelesaian sengketa yang dilakukan. Selain dalam mempertahankan jumlah anggota, mekanisme penyelesaian internal dirasa lebih efektif karena langsung mempertahankan jumlah anggota dan juga karena langsung mempertemukan kedua belah pihak.

Dengan cara tersebut penulis merasa, tidak diperlukan biaya yang tinggi untuk melakukan kegiatan beracara dalam suatu peradilan. Alokasi waktu yang dibutuhkan juga relatif singkat, karena para pihak bisa langsung membahas pokok permasalahan tanpa ada aturan hukum acara persidangan seperti dalam suatu peradilan. Poin yang paling penting dari mekanisme internal ini adalah terjaganya kerahasiaan perusahaan sehingga kredibilitas dan nama baik perusahaan tetap terjaga.

Dari penelitian yang penulis telah lakukan, menggunakan teknik wawancara langsung, bersama responden yang telah berpengalaman di bidang bisnis Multi Level Marketing dan mengalami kerugiann, jika di persentasekan dari 50 orang di Kota Palu, yang mengikuti bisnis ini hanya sekitar 10 orang yang berhasil berkarir dalam bidang bisnis MLM ini, sisanya yaitu 40 orang mengalami kerugian dalam berbisnis di bidang MLM, dari penelitian ini juga penulis menyimpulkan beberapa faktor penyebab mengapa begitu banyak orang yang mencoba berkarir pada bisnis MLM ini yang tidak berhasil, yang pertama dikarenakan dari awal telah terjebak dengan kegiatan Money Game (permainan uang) yang berkedok sistem MLM, yang mana pada penjelasan terdahulu sebenarnya sistem kerja MLM yaitu sistem kerja penjualan langsung jika melakukan bisnis MLM murni tidak akan rugi karena kita akan mendapatkan produk yang sebanding dengan uang yang telah di keluarkan dan orang yang kita ajak mengikuti bisnisnya tidak akan rugi karena akan mendapatkan keuntungan dari selisih harga yang sangat besar antara sistem MLM dan sistem Konvensional, berbeda dengan sistem Money Game yang berekedok MLM, yang mana perbedaannya dapat dilihat dari sistem penjualan jika ditawarkan untuk menjual produk dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang sebenarnya di pasaran, atau menurunkan nilai produk dengan jumlah uang yang di bayarkan dengan tujuan semata mata untuk keuntungan perusahaan tanpa mementingkan kerugian member, Money game adalah kegiatan penipuan yang menjanjikan penghasilan besar tetapi di peroleh dari kerugian anggota yang bergabung. sehingga penulis mengharapkan masyarakat kota palu agar lebih berhati hati dan cermat dalam memilih bisnis MLM yang di tawarkan. Kedua yaitu ketekunan dalam bekerja, dalam bisnis apapun kita di tuntut untuk tekun dan bekerja keras dalam bekerja, dalam bisnis MLM juga sangat di butuhkan ketekunan dalam bekerja di karenakan adanya produk yang harus di



pasarkan dan di perkenalkan pada orang banyak, agar tertarik membeli dan mengikuti bisnisnya.

Sehingga temuan dalam penelitian ini yaitu ketidaktahuan dari masyarakat Kota Palu tentang adanya aturan resmi dari Menteri Perindustrian Dan Perdagangan mengenai aturan Marketing Multi Level, dan juga ada Asosiasi yang resmi untuk menyelesaikan sengketa dan juga asosiasi tersebut bisa di gunakan sebagai pembanding antara Multi Level Marketing yang benar benar legal , dengan yang hanya berkedok multi level namun di dalamnya money game. Sehingga dengan adanya tulisan ini di harapkan masyarakat dapat mengetahui tentang aturan yang telah ada.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pembahasan diatas, penulis dapat membuat kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Perlindungan hukum terhadap hak dan kewajiban para pihak dalam Multi Level Marketing (MLM) di Indonesia masih sangat lemah. Hal ini di sebabkan karena beberapa faktor yaitu, Pengaturan mengenai MLM hanya diatur dalam Surat Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan (Menperindag) nomor 73/MPP/Kep/3/2000 tentang izin usaha berjenjang, sedangkan dalam Surat Keputusan Menperindag tersebut jangkauan berlakunya masih sangat terbatas. Hal ini disebabkan karena tidak adanya pengaturan tentang larangan penggunaan pola piramida atau money game dalam bisnis MLM.
- 2) Sanksi hukum yang dapat di berikan pada para pihak dalam hal ini upline dan downline yaitu dengan dua cara dengan pengadilan (Litigasi) dan luar pengadilan (Non Litigasi). Proses melalui penyelesaian secara luar pengadilan yang bersifat kekeluargaan melalui penerapan kode etik ataupun dengan mekanisme musyawarah mufakat yang di jembatani oleh perusahaan dan penyelesaian secara eksternal (pengadilan) yang dilakukan melalui lembaga peradilan yang berlaku dan berwenang melalui sistem litigasi sebagaimana umumnya. Namun dalam praktiknya para pihak masih sangat kurang melaporkan perkara yang kerap terjadi, di karenakan karena kurangnya pengetahuan tentang perlindungan hukum terhadap konsumen atau pelaku Multi Level Marketing (MLM).

Saran yang direkomendasikan peneliti Sebelum masuk pada suatu bisnis MLM masyarakat diharapkan mencari tahu latar belakang MLM tersebut, melihat kualitas produk, serta memiliki satu kantor pusat yang berkedudukan di suatu daerah, dan iuran anggota yang wajar. Dan Pemerintah Indonesia perlu membentuk suatu lembaga yang



berfungsi sebagai pengawas dalam mengontrol dan mengawasi kegiatan usaha penjualan berjenjang atau Multi Level Marketing (MLM).

REFERENSI

- Anisa. 2012. "Perlindungan Hukum Terhadap Anggota Multi Level Marketing (MLM) Dalam Investasi Melalui Sistem Mlm". Jurnal Online
- Axinantion dan Yoes. 1996. Multi Level Marketing dan Mail Order, Pekalongan: CV Gunung Mas.
- Didit, Ari. 2014. "Aspek Hukum Perjanjian" <http://arididit.blogspot.co.id/2014/10/aspek-aspek-hukum-perjanjian.html> di akses tanggal 18 februari 2018 pukul 15.20 wita.
- Supanto. 2010. Kejahatan Ekonomi Global Dan Kebijakan Hukum Pidana. Bandung :Alumni Hlm 171
- Undang–Undang No 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan. Lembaran Negara Tahun 2014 Nomor 45. Tambahan Lembaran Negara Nomor 5512
- Undang–Undang No 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen. Lembaran Negara Tahun 1999 Nomor 22. Tambahan Lembaran Negara Nomor 3821