

**KEABSAHAN DAN KEKUATAN HUKUM  
LAYANAN MULTI LEVEL MARKETING DI  
KOTA MANADO<sup>1</sup>**

Oleh : Christian Leonardo Mandang<sup>2</sup>

**ABSTRAK**

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui apa landasan hukum yang mendasari keabsahan layanan *Multi Level Marketing* dan bagaimana sebuah perusahaan dapat memenuhi syarat untuk menjalankan sistem *Multi Level Marketing*. Dengan menggunakan metode penelitian yuridis normatif, maka dapat disimpulkan: 1. Kehadiran perusahaan dan kegiatan usaha *Multi Level Marketing* baik secara global maupun secara nasional, khususnya kehadirannya di negara Indonesia berperan untuk membantu berbagai lapisan masyarakat. Kegiatan usaha *Multi Level Marketing* memberi manfaat untuk membantu masyarakat dalam hal menghadirkan produk yang berkualitas yang dibutuhkan oleh masyarakat luas, dan sebagai pemberi manfaat dalam hal penghasilan untuk masyarakat. Walaupun ada yang hanya menjalankannya sebagai kegiatan usaha sampingan, namun tidak dapat dipungkiri, perusahaan *Multi Level Marketing* secara nyata benar memberi penghasilan untuk para distributor atau memberinya. Namun, baik perusahaan maupun kegiatan usaha *Multi Level Marketing* yang sudah semakin banyak bermunculan akhir-akhir ini, dinyatakan sah dan legal apabila memiliki beberapa persyaratan yang diwajibkan, seperti memiliki SIUPL, terdaftar di APLI, memiliki produk yang telah terdaftar dalam badan pemeriksaan, memiliki sistem penjualan dan pembagian komisi yang jelas, serta memiliki alamat kantor pusat maupun kantor cabang yang jelas. 2. Seiring dengan banyaknya perkembangan pesat yang dialami dalam kegiatan usaha *Multi Level Marketing*, ada orang-orang yang memiliki visi yang sama untuk menjadikan sistem perusahaannya menjadi sistem kegiatan usaha *Multi Level Marketing*. Ada juga perusahaan yang baru didirikan dengan langsung

<sup>1</sup> Artikel Skripsi. Dosen Pembimbing : Said Aneke R, SH, MH; Fatmah Paparang, SH, MH

<sup>2</sup> Mahasiswa pada Fakultas Hukum Unsrat, NIM. 080711413

mengadopsi sistem kegiatan usaha *Multi Level Marketing*.

Kata kunci: Keabsahan dan kekuatan layanan, multilevel, marketing.

**PENDAHULUAN**

**A. Latar Belakang Masalah**

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan Pasal 7 Ayat 1 berisi Distribusi barang secara tidak langsung atau langsung kepada konsumen dapat dilakukan melalui Pelaku Usaha Distribusi. Pada Ayat 3 berisi Distribusi Barang secara langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan menggunakan pendistribusian khusus melalui sistem penjualan langsung secara :

a. *Single level*

b. *Multi level*

Sebagai distributor atau konsultan, diberikan kebebasan dalam menjual seluruh produk yang ada dalam perusahaan MLM yang mereka jalankan sesuai dengan kode etik perusahaan yang ada. Selain itu juga, sebagai Distributor atau konsultan memiliki hak untuk mengembangkan usahanya dengan membuat jaringan menggunakan cara mengajak orang lain atau biasa disebut dengan *recruit* sehingga terbentuk suatu kelompok yang didalamnya ada *upline* dan *downline* yang tujuannya untuk bekerja sama, saling membantu agar mendapatkan penghasilan yang baik.

Menjadi perhatian kita bahwa krisis ekonomi tidak hanya berdampak sampai disini, tetapi kondisi ini juga berdampak pada harga-harga kebutuhan pokok yang semakin meningkat. Hal ini tidak hanya dirasakan oleh masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan atau pengangguran, bahkan sebagai pekerja sekalipun, penghasilannya masih dirasakan kurang untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Salah satu solusi dari masalah ini, telah berkembang suatu industri dengan sistem layanan *Multi Level Marketing* yang dapat menjawab permasalahan tersebut.<sup>3</sup> Berikut adalah ciri-ciri perusahaan dengan sistem *Multi Level Marketing* yang diakui di Indonesia, yaitu :

1. Perusahaan yang menerapkan sistem *Multi Level Marketing* berbentuk

<sup>3</sup> Beni Santoso, *All About Multi Level Marketing*. Andi, Yogyakarta, 2003. hlm.3

badan hukum dan selain memiliki SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan) juga memiliki SIUPL (Surat Izin Usaha Penjualan Langsung) dan terdaftar sebagai anggota APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia).

2. Memiliki barang atau produk yang nyata dan jasa yang akan dipasarkan dan kualitasnya dapat dipertanggungjawabkan;
3. Harga produk yang dijual wajar dan sesuai dengan nilai dan benefit produk;
4. Perdagangan dengan sistem *Multi Level Marketing* menunjukkan hasil kerja nyata melalui sistem yang diterapkan. Sistem yang diterapkan pun bersifat fleksibel bukan struktur *binary* seperti piramida.<sup>4</sup>

Belakangan ini banyak sekali jenis usaha yang mengatasnamakan *Multi Level Marketing*, banyak penawaran yang diberikan, banyak janji mendapatkan komisi, mendapatkan keuntungan besar, cepat mendapatkan uang, mudah dijlankan dan akhirnya para member atau konsultan tertipu dengan rayuan usaha yang memang tidak memenuhi syarat kategori sistem *Multi Level Marketing* sehingga masyarakat dirugikan dan yang pasti merusak nama *Multi Level marketing*. Seakan-akan hukum di Negara ini hanya sebatas tulisan saja, oleh karena belum adanya kesadaran dari pendiri usaha yang tidak memperhatikan aturan Undang-undang atau hukum di Indonesia.

Oleh karena itu, penulis mau mengangkat judul skripsi ini agar masyarakat dapat mengetahui fakta di lapangan, tindakan yang harus diambil, serta memberi solusi berdasarkan kenyataan yang ada.

## B. Perumusan Masalah

1. Apakah landasan hukum yang mendasari keabsahan layanan *Multi Level Marketing*?
2. Bagaimana sebuah perusahaan dapat memenuhi syarat untuk menjalankan sistem *Multi Level Marketing*?

<sup>4</sup> Data APLI, "Lihat Apa Beda Direct Selling dengan Multi Level Marketing", Edisi XXI, 2004, hlm. 9.

## C. Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan suatu penelitian yang bersifat yuridis normatif. Pendekatan yuridis normatif digunakan dalam usaha menganalisis keadaan yang nyata dalam masyarakat, seperti yang dikemukakan dalam perumusan masalah dengan menitikberatkan pada norma-norma dalam perundang-undangan dan peraturan yang berlaku.

## PEMBAHASAN

### A. Legalitas Distribusi Barang Secara Langsung

Sesuai dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 tentang distribusi barang, yakni :<sup>5</sup>

- (1) Distribusi barang yang diperdagangkan di dalam negeri secara langsung atau langsung kepada konsumen 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 :
    - a. Single level; atau
    - b. Multi level.
1. Penjualan langsung satu tingkat yang dikenal dengan istilah *Single Level Marketing* dimana pemasaran barang dan/atau jasa dilakukan mitra usaha untuk mendapat komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukannya sendiri;
  2. Penjualan langsung berjenjang yang biasa dikenal dengan istilah *Multi Level Marketing* dimana pemasaran barang dan/atau jasa dilakukan mitra usaha untuk mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan/atau jasa yang

<sup>5</sup> Undang-Undang RI Nomor 7 Tahun 2014

dilakukannya sendiri dan anggota jaringan di dalam kelompoknya.

*Multi Level Marketing (MLM)* pada dasarnya adalah usaha legal yang baik. Tidak sedikit orang yang sukses menjalankan bisnis *network marketing* ini jika disertai dengan usaha yang sungguh-sungguh. Dengan perkembangan teknologi informasi, *MLM* juga kini terwujud dalam bentuk *affiliate marketing* (biasanya berupa penjualan *software*, *ebook online*, *virtual products*). Keduanya dijalankan secara berjenjang alias *multi level*. Hanya saja dalam *affiliate marketing*, member hanya mendapat bonus sekali dari setiap pembelian / penjualan produk, sementara dalam *MLM*, member bisa memperoleh berbagai macam bonus.

Saking bermanfaatnya, bisnis *MLM* bahkan menjadi salah satu bisnis andalan masyarakat yang membantu menggerakkan roda ekonomi Amerika. Meskipun demikian, perlu disadari bahwa tidak sedikit bisnis *MLM* dan *affiliate marketing* yang menjalankan penipuan *pyramid* (*Pyramid Scheme*, kadang disebut arisan berantai, *phonzi*) yang sebetulnya merupakan bisnis ilegal. Tipuan Piramid dijalankan dengan mewajibkan para member menyetor dana. Lalu untuk mendapatkan bonus, para member harus merekrut member (atau *downline*, nasabah, investor) lainnya; demikian seterusnya. Biasanya investasi ini tidak melibatkan penjualan produk.

*MLM* legal dan tipuan piramid memiliki kemiripan dalam pelaksanaan bisnisnya sehingga masyarakat awam banyak yang tertipu. Dengan banyaknya korban yang berjatuh, tipuan *pyramid* menjadi bisnis terlarang di berbagai negara. Akan tetapi para penipu tetap mencari berbagai cara untuk menipu lebih banyak korban. Mereka menyamarkan bisnis tipuannya dengan rapi dalam bentuk aneka bisnis *MLM* ataupun *affiliate marketing*. Mereka menawarkan produk akan tetapi bisa berupa: produk murah, tetapi sampah alias tidak bermanfaat (biasanya dalam bentuk *software* atau *ebook*). *Software* atau *ebook* tersebut biasanya bersifat bombastis seperti: menjadikan *website* Anda seperti ATM, cara mudah untuk mendapatkan keuntungan online, cara cepat menjadi sukses dan kaya lewat bisnis online, cara mudah untuk sukses bisnis *property*, serta aneka *software*

yang mereka klaim sangat bagus, tetapi pada dasarnya tidak laku dijual. Susahnya lagi, Anda tidak bisa mencoba produk-produk tersebut sebelum membelinya,

Produk mahal, tetapi tidak berkualitas. *MLM* yang menyamar dalam bentuk *MLM* resmi biasanya menjual produk mahal tetapi tidak fokus dalam penjualan produk. Mereka menawarkan produk, tetapi sebenarnya mereka mengincar uang calon member dengan menawarkan produk sampah yang mahal tersebut. Sekilas bonus seperti diperoleh dari penjualan produk. akan tetapi dengan harga yang sangat mahal sementara produknya biasa saja, perusahaan *MLM* jenis ini pada dasarnya menjalankan tipuan piramid.

Dalam kenyataannya, bisnis *MLM* gadungan masih sangat marak di Indonesia. Bisa jadi karena rendahnya pemahaman masyarakat tetapi minat berinvestasi dan berwirausaha semakin tinggi. Biasanya bisnis ini berkembang di kalangan pertemanan atau keluarga. Sering juga diadakan dalam bentuk seminar, atau pertemuan. Belakangan, dengan perkembangan teknologi, bisnis ini menjerat para korban melalui *email*, *facebook*, *website* dan aneka jejaring sosial untuk menjerat lebih banyak korban.

Sebagaimana sudah terjadi dalam banyak kasus bisnis *MLM* dengan tipuan piramid, member yang mendaftar akan semakin berkurang dan uang yang masuk semakin sedikit sehingga tidak bisa membayar komisi untuk member / *downline* yang telah terlebih dahulu bergabung. Pada akhirnya, mereka yang ikut bisnis ini kebanyakan akan berakhir buruk, bukannya untung.

Kenyataannya pemerintah Indonesia belum jeli dalam hal ini sehingga bisnis tipuan ini masih marak dan sering menimbulkan kerugian serta keresahan masyarakat. Jika usaha ini dijalankan oleh perusahaan yang berasal dari luar negeri, tidak dapat dihindarkan lagi bahwa akan terjadi pelarian modal besar-besaran ke luar negeri dalam berbagai bentuk seperti bentuk uang pendaftaran member/*downline*, uang keanggotaan tahunan, serta pembelian paket produk yang juga tidak sedikit. Bisnis ini membuka peluang bagi perusahaan asing untuk mengeruk uang rakyat secara ilegal.

Berdasarkan panduan di berbagai negara, Anda harus sudah mulai waspada akan bisnis arisan berantai atau tipuan piramid jika:

1. Ditawari untuk bergabung ke suatu bisnis dimana Anda harus merekrut orang lain agar memperoleh pendapatan (bonus),
2. Tidak ada produk atau jasa yang ditawarkan. Kalaupun ada biasanya sangat mahal dibanding produk sejenis yang ada di pasaran,
3. Bisnis tersebut mungkin juga termasuk menjual atau menawarkan produk yang bertujuan untuk menyamarkan tipuan piramid (arisan berantai). Dalam bisnis piramid, biasanya mereka lebih tertarik membicarakan 'peluang bisnis' dibanding produknya. Sekali lagi mereka hanya mengincar uang Anda. Biasanya mereka mati-matian mengklaim bisnisnya sebagai bisnis yang 'legal dan resmi' dengan menunjukkan surat-surat NPWP, SIUP, TDP dan lain-lain. Dokumen-dokumen tersebut hanyalah dokumen standar untuk mendirikan suatu usaha, tetapi bukanlah penentu legal tidaknya operasional usaha tersebut.<sup>6</sup>

Ciri-ciri MLM / Network Marketing yang baik:

Sekali lagi, *MLM* adalah bisnis yang legal bisa jadi merupakan peluang usaha yang sangat baik. Hanya saja Anda harus jeli menganalisa sebelum memilih *MLM* untuk bisnis Anda. Beberapa indikator berikut bisa menjadi penanda *MLM* yang baik

1. Memiliki produk yang benar-benar unggul dan berbeda dari produk sejenis yang ada di pasaran, sehingga Anda tertarik menjadi DISTRIBUTOR, bukan hanya sebagai member,
2. Harga produknya masuk akal dan memiliki keunggulan sehingga memiliki kemungkinan laku dipasarkan. Tidak jarang *MLM* gadungan menjual produk yang sebetulnya dapat diperoleh dengan mudah di pasaran.
3. Produknya kemungkinan akan terus dipesan orang dalam waktu singkat,

sehingga volume penjualan Anda akan selalu ada meski tidak merekrut member baru.

4. Memiliki sistem bonus yang jelas dan berimbang. Bonus dihasilkan dari penjualan produk, bukan dari hasil rekrutmen member (*downline*),
5. Berkantor di alamat yang jelas dan memberikan dukungan (*customer service*) yang baik.
6. Telah beroperasi dalam jangka waktu yang lama dan /atau diterima baik di negara-negara maju. Meskipun demikian banyak juga *MLM* baik dan prospektif yang terus bermunculan. Para pebisnis *MLM* yang berpengalaman biasanya berlomba-lomba untuk mendaftar lebih awal saat peluncuran suatu *MLM* baru.

Hampir semua *MLM* di Indonesia saat ini (baik yang berkantor di luar negeri, maupun di dalam negeri) memenuhi kriteria di atas. Karena itu gunakan logika dan kejelian analisa Anda untuk bisa membedakan mana *MLM* yang baik dengan bisnis tipuan piramid.

## **B. Keabsahan Dan Kekuatan Hukum Layanan Multi Level Marketing Di Kota Manado**

Di Indonesia, provinsi Sulawesi Utara tepatnya di kota Manado ada satu perusahaan yang bergerak dibidang kosmetik, minuman kesehatan serta asesoris pelengkap, perusahaan internasional ini dinamakan PT. Orindo Alam Ayu atau yang biasa disebut dengan Oriflame; adalah salah satu Perusahaan raksasa yang berasal dari Swedia yang ada dalam sistem *Multi Level Marketing* di kota Manado.<sup>7</sup>

Perusahaan ini sering disebut dengan bisnis Oriflame, yang artinya adalah setiap orang yang mau berbisnis dan mau mendaftarkan diri sebagai member dengan memberikan data sesuai Kartu Tanda Penduduk (KTP) serta nomor telepon yang dapat dihubungi dan membayar uang member yang terjangkau kepada perusahaan, maka orang tersebut berhak mendapatkan stater kit atau buku panduan yang berisi tentang penjelasan dalam bisnis Oriflame, juga secara otomatis mendapatkan

<sup>6</sup> Richard Burton Simatupang, SH, *Aspek Hukum Dalam Bisnis, Rineka Cipta, Jakarta, 2007*

<sup>7</sup> Data Badan Pelayanan Perizinan Terpadu Kota Manado, *Surat Izin Usaha Perdagangan 2015*

potongan harga member pada setiap order atau pembelian produk Oriflame.

Berikut ini adalah syarat untuk menjalankan usaha dengan sistem penjualan langsung :

PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN  
REPUBLIK INDONESIA

NOMOR : 32/M-DAG/PER/8/2008

T E N T A N G PENYELENGGARAAN KEGIATAN  
USAHA PERDAGANGAN DENGAN SISTEM  
PENJUALAN LANGSUNG

BAB II<sup>8</sup>

PERSYARATAN KEGIATAN USAHA  
PERDAGANGAN

DENGAN SISTEM PENJUALAN LANGSUNG

Perusahaan wajib memenuhi ketentuan sebagai berikut :

1. memiliki kantor dengan alamat yang benar, tetap dan jelas;
2. melakukan penjualan barang dan/atau jasa dan rekrutmen mitra usaha melalui sistem jaringan;
3. memiliki program pemasaran yang jelas, transparan, rasional dan tidak berbentuk skema jaringan pemasaran terlarang;
4. memiliki kode etik dan peraturan perusahaan yang lazim berlaku di bidang usaha penjualan langsung;
5. memiliki barang dan/atau jasa yang nyata dan jelas dengan harga yang layak dan wajar;
6. memenuhi ketentuann standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku;
7. memberikan komisi, bonus dan penghargaan lainnya berdasarkan hasil kegiatan penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukan oleh mitra usaha dan jaringannya sesuai dengan yang diperjanjikan;
8. memberikan informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaannya;
9. memiliki ketentuan tentang harga barang dan/atau jasa yang dijual dalam mata uang Rupiah (Rp) dan berlaku untuk mitra usaha dan konsumen;

10. Menjamin mutu dan pelayanan purna jual kepada konsumen atas barang dan/atau jasa yang dijual;
11. memberikan alat bantu penjualan (starter kit) kepada setiap mitra usaha yang paling sedikit berisikan keterangan mengenai barang dan/atau jasa, program pemasaran, kode etik dan/atau peraturan perusahaan;
12. memberikan tenggang waktu selama 10 (sepuluh) hari kerja kepada calon mitra usaha untuk memutuskan menjadi mitra usaha atau membatalkan pendaftaran dengan mengembalikan alat bantu penjualan (*starter kit*) yang telah diperoleh dalam keadaan seperti semula;
13. memberikan tenggang waktu selama 7 (tujuh) hari kerja kepada mitra usaha dan konsumen untuk mengembalikan barang, apabila ternyata barang tersebut tidak sesuai dengan yang diperjanjikan;
14. membeli kembali barang, bahan promosi (brosur, katalog, leaflet), dan alat bantu penjualan (starter kit) yang dalam kondisi layak jual dari harga pembelian awal mitra usaha ke perusahaan dengan dikurangi biaya administrasi paling banyak 10% (sepuluh persen) dan nilai setiap manfaat yang telah diterima oleh mitra usaha berkaitan dengan pembelian barang tersebut, apabila mitra usaha mengundurkan diri atau diberhentikan oleh perusahaan;
15. memberi kompensasi berupa ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan barang dan/atau jasa yang diperdagangkan, akibat kesalahan perusahaan yang dibuktikan dengan perjanjian;
16. memberi kompensasi berupa ganti rugi dan/atau penggantian apabila barang dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian;
17. melaksanakan pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan para

<sup>8</sup> Data Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia

- mitra usaha agar bertindak dengan benar, jujur dan bertanggung jawab;
18. memberikan kesempatan yang sama kepada semua mitra usaha untuk berprestasi dalam memasarkan barang dan/atau jasa;
  19. melakukan pendaftaran atas barang dan/atau jasa yang akan dipasarkan pada instansi yang berwenang, sesuai peraturan perundang-undangan; dan
  20. mencantumkan nama perusahaan yang memasarkan dengan sistem penjualan langsung pada setiap label produk<sup>9</sup>

Berikut ini adalah contoh Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) tetap dari Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal :

**MENIMBANG :**

Bahwa berdasarkan permohonan untuk mendapatkan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) No.07/PDN-2-SIUPL/PP/2/2007 tanggal 2 Februari 2007, Izin Tetap Usaha Perdagangan NO.745/T/PERDAGANGAN/2009 tanggal 23 Juli 2009 dan surat rekomendasi No.45/PDN-2/2/2012 tanggal 2 Februari 2012 perihal penerbitan SIUPL-Tetap dan lampiran revisi jenis barang yang disampaikan perusahaan tanggal 21 Maret 2012 atas nama PT. ORINDO ALAM AYU yang bergerak dibidang usaha penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan mitra usaha (Direct Selling), dianggap telah memenuhi syarat-syarat yang diperlukan sehingga dapat diberikan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) Tetap.

**MENINGAT :**

Peraturan Menteri Perdagangan No.55/M-DAG/PER/10/2009 tentang pendelagasian Wewenang Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung Kepada Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal Dalam Rangka Pelaksanaan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Di Bidang Penanaman Modal.

**MEMUTUSKAN :**

**PERTAMA :** Memberikan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) Tetap kepada perusahaan penanaman modal asing :

1. Nama Perusahaan : PT. ORINDO ALAM AYU
2. Akta pendirian dan perubahannya :
  - Notaris Raharti Sudjardjati, S.H No.04 tanggal 23 Mei 2008
  - Notaris Mala Mukti, S.H, LL.M No.14 tanggal 8 April 2009
  - Notaris Wiwiek Widhi Astuti, S.H No.08 tanggal 17 November 2011

3. Bidang Usaha : Penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan mitra usaha (Direct Selling)  
**KEDUA :** Mewajibkan kepada perusahaan sebagaimana pada dictum pertama untuk menaati ketentuan sebagai berikut :

1. Memberikan rekaman surat izin teknis terkait atau surat pendftaran dari Badan POM / Kemkes RI yang baru untuk jenis barang yang sudah habis masa berlakunya.
2. Memberikan keterangan lisan dan tertulis perihal produk/barang da/atau jasa yang dijual dengan cara penjualan langsung dan keterangan lainnya kepada calon Tenaga Penjual/Mitra Usahadan konsumen sesuai dengan keterangan pada berkas permohonan SIUPL yang disampaikan kepada kami
3. Sesuai Undang-undang No.8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen

**KETIGA :** Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) Tetap ini berlaku.<sup>10</sup>

Perusahaan yang menggunakan dasar hukum dengan sistem kerja layanan *Multi Level Marketing* berhubungan erat secara umum dengan hukum perdata dan secara khusus dengan hukum dagang atau undang-undang perdagangan. Di dalam Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tentang Perikatan diatur Hukum Perjanjian dalam Pasal 1338 KUH Perdata menyatakan bahwa :

“Semua persetujuan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Persetujuan-persetujuan itu tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak,atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan

<sup>9</sup> Data Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia

<sup>10</sup> Data Badan Koordinasi Penanaman Modal tentang Surat Izin Penjualan Langsung (SIUPL) Tetap

cukup untuk itu. Persetujuan harus dilaksanakan dengan itikad baik.”<sup>11</sup>

Dari sudut pandang hukum positif standar kontrak mendapat legalitas atau dipandang sah, tentu saja standar kontrak tersebut menjadi memiliki daya ikat dari aspek hukum bagi para pihak yang membuatnya. Standar kontrak sah secara hukum selama ia mengindahkan norma hukum perjanjian yang diatur pada Pasal 1320 KUH Perdata. Sah tidaknya kontrak tidak terlepas dari teori tentang kesepakatan dalam hukum perjanjian. Hal ini karena dalam standar kontrak terdapat ‘aturan main’ bahwa bila pihak penawar atau pembuat standar kontrak itu mengajukan penawaran kepada pihak lain, maka pihak lain itu memiliki kebebasan dalam menentukan sikap, apakah ia setuju dan kemudian menandatangani isi kontrak atau bila ia tidak setuju dengan isi klausul yang diajukan kepadanya, ia dapat menolak dengan cara tidak menandatangani atau meninggalkan tempat dimana pihak penawar standar kontrak itu berada, baik di dunia nyata maupun dalam dunia maya berupa kontrak online yang lazim dijumpai dalam perspektus saham atau berbagai bentuk standar kontrak bisnis secara online yang ditawarkan oleh jasa *Multi Level Marketing* atau pihak penjual jasa atau barang lainnya.<sup>12</sup>

## PENUTUP

### A. Kesimpulan

1. Kehadiran perusahaan dan kegiatan usaha *Multi Level Marketing* baik secara global maupun secara nasional, khususnya kehadirannya di negara Indonesia berperan untuk membantu berbagai lapisan masyarakat. Kegiatan usaha *Multi Level Marketing* memberi manfaat untuk membantu masyarakat dalam hal menghadirkan produk yang berkualitas yang dibutuhkan oleh masyarakat luas, dan sebagai pemberi manfaat dalam hal penghasilan untuk masyarakat. Walaupun ada yang hanya

menjalankannya sebagai kegiatan usaha sampingan, namun tidak dapat dipungkiri, perusahaan *Multi Level Marketing* secara nyata benar memberi penghasilan untuk para distributor atau membeberkannya. Namun, baik perusahaan maupun kegiatan usaha *Multi Level Marketing* yang sudah semakin banyak bermunculan akhir-akhir ini, dinyatakan sah dan legal apabila memiliki beberapa persyaratan yang diwajibkan, seperti memiliki SIUPL, terdaftar di APLI, memiliki produk yang telah terdaftar dalam badan pemeriksaan, memiliki sistem penjualan dan pembagian komisi yang jelas, serta memiliki alamat kantor pusat maupun kantor cabang yang jelas.

2. Seiring dengan banyaknya perkembangan pesat yang dialami dalam kegiatan usaha *Multi Level Marketing*, ada orang-orang yang memiliki visi yang sama untuk menjadikan sistem perusahaannya menjadi sistem kegiatan usaha *Multi Level Marketing*. Ada juga perusahaan yang baru didirikan dengan langsung mengadopsi sistem kegiatan usaha *Multi Level Marketing*.

### B. Saran

Masyarakat Indonesia khususnya yang berada di kota Manado, harus bisa membuka mata akan manfaat yang ditawarkan oleh perusahaan *Multi Level Marketing*. Tidak semua orang berminat untuk bergabung di perusahaan seperti ini, namun untuk bergabung dan mendapatkan penghasilan di perusahaan ini, tidak diperlukan biaya atau modal pendaftaran yang besar maupun tingkat pendidikan dan kemampuan yang besar. Karena didalamnya semua bisa mendapat pelatihan serta pengembangan dan walaupun resmi namun tidak memiliki kontrak yang terikat yang mewajibkan para anggotanya untuk selalu tunduk atau patuh pada orang yang telah terlebih dahulu bergabung. Sehubungan dengan itu, apabila masyarakat ingin bergabung dengan perusahaan dengan sistem *Multi Level Marketing*, harus mencari info terlebih dahulu mengenai asal usul, sejarah

<sup>11</sup> Subekti dan Tjitrosudibio. *Kitab Undang-undang Hukum Perdata*, Cetakan ke-14, Pradya Paramita, 1981

<sup>12</sup> Subekti. *Hukum Perjanjian*, Cetakan XVI, PT. Intermedia 1996.

serta perkembangan perusahaan tersebut. Berbagai informasi bisa kita dapatkan dari para pelaku kegiatan usaha itu sendiri, dari internet dan juga kita bias mengambil referensi dari kenalan kita yang memiliki pengetahuan yang lebih terhadap kegiatan usaha yang seperti ini.

Hal ini sebagai pencegahan terhadap berbagai perusahaan yang menyamar sebagai perusahaan *Multi Level Marketing* yang memberi iming-iming besar tanpa produk dan cara kerja yang jelas, yang akhirnya bukan memberi keuntungan tapi merugikan anggotanya. Jadi kita harus jeli dalam memilih perusahaan dimana kita akan bergabung karena sebenarnya maksud awal perusahaan *Multi Level Marketing* yang benar adalah sama-sama saling memberi manfaat nyata untuk pemilik, pelaku serta konsumen produk perusahaan tersebut.

Data APLI Jurnal di Internet, Lihat Apa Beda Direct Selling dengan Multi Level Marketing. Edisi XXI, 2004

Data Badan Koordinasi Penanaman Modal tentang Surat Izin Penjualan Langsung (SIUPL) Tetap.

Data Badan Pelayanan Perizinan Terpadu Kota Manado, Surat Izin Usaha Perdagangan 2015.

Isi Starterkit Perusahaan Multi Level Marketing PT. Orindo Alam Ayu (Oriflame), 2015. Getting Started The Oriflame Opportunity.

Jurnal 93 F.T.C. 618, In The Matter of Amway Corporation, Inc., Final Order, Opinion, etc., In Regard To Alleged Violation of The Federal Trade

Comission Act.

Jurnal Kontan, edisi 10 Januari 2015. Artikel dengan judul OJK Rilis Daftar Investasi Yang Diduga Bermasalah.

Jurnal Lorraine Conway, 1996. Pyramid Selling and Similar Trading Schemes. House of Commons Library.

R&R Law Group, Jurnal di Internet. Legal Principles of Multi Level Marketing.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, A., 2009. Seni Menjual. Andi, Yogyakarta.
- Dahlan, 2000. Pokok-pokok Hukum Ekonomi dan Bisnis. PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Harefa, A., 2007. Menapaki Jalan DS-MLM. Gradien Books, Yogyakarta.
- MLM Leaders, 2007. The Secret Books of MLM. Mic Publishing, Jakarta.
- Nyotoprabowo, O.Y., 2014. The Biggest Secret to Success In MLM Finally Revealed. Gramedia, Jakarta.
- Pustaka Mahardika, 2014. Kitab Undang-Undang Hukum Dagang. Pustaka Mahardika, Yogyakarta.
- Redaksi Sinar Grafika, 2014. Undang-Undang No.7 Perindustrian dan Undang-Undang Perdagangan,. Sinar Grafika, Jakarta.
- Santoso, B., 2003. All About Multi Level Marketing. Andi, Yogyakarta.
- Sidabalok, J., 2014. Hukum Perlindungan Konsumen di Indonesia. PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Simatupang, R.B., 2003. Aspek Hukum Dalam Bisnis. Rineka Cipta, Jakarta.

Sumber Lain :