



PERLINDUNGAN HUKUM ATAS KEGIATAN USAHA MLM (*MULTI LEVEL MARKETING*) STUDI PADA RUMAH AVAIL SEMARANG

Alfiana Prayutasani*, Rinitami Njatrijani, Suradi
Program Studi S1 Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Diponegoro
E-mail: alfianatata@gmail.com

ABSTRAK

Praktik bisnis MLM di Indonesia sangat marak, yang tertarik terhadap bisnis tersebut mulai dari masyarakat kalangan atas hingga masyarakat kalangan menengah kebawah. MLM di Indonesia diatur dalam beberapa ketentuan hukum. Meskipun telah ada aturan hukum yang mengatur, namun masih terjadi kasus penipuan. Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai kegiatan usaha MLM dengan mengangkat permasalahan mengenai bagaimana hubungan hukum antara para pihak serta bagaimana perlindungan hukum atas kegiatan usaha MLM di Rumah Avail Semarang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui hubungan hukum antara para pihak dan perlindungan hukum atas kegiatan usaha MLM. Metode penelitian yang penulis adalah metode pendekatan yuridis empiris. Hubungan hukum antara para pihak dalam kegiatan usaha MLM ada tiga, yaitu hubungan hukum produsen dengan distributor, kemudian hubungan distributor dengan distributor, dan yang terakhir hubungan distributor dengan konsumen. Perlindungan hukum atas kegiatan usaha MLM di Rumah Avail Semarang, penulis membahas mengenai perjanjian untuk menjadi distributor, kode etik dan peraturan perusahaan, sistem distribusi, dan tanggung jawab Rumah Avail Semarang sebagai distributor.

Kata Kunci : Perlindungan Hukum, Distributor, *Multi Level Marketing* (MLM)

ABSTRACT

Multi Level Marketing (MLM) business practices is really preferable in Indonesia, from upper-class society to middle-lower class society are interested in this business. MLM in Indonesia is regulated in several provisions of law. Despite that provisions of law to regulate it are already exist, fraud cases are still often happen. Based on that background, the writer is interested to do research about MLM business practices by analyze problems regarding legal relationships of the parties and legal protection of MLM business practices in Rumah Avail Semarang. The purpose of this research is to know the legal relationships of the parties and legal protection of MLM business practices. Method of research that is used by the writer is juridical empirical approach. There are three legal relationships of the parties in MLM business practices; they are legal relationship between producer and distributor, legal relationship between distributor and distributor, and legal relationship between distributor and consumer. Regarding legal protection of MLM business practices in Rumah Avail Semarang, the writer explains about agreement to be a distributor, code of conduct and company regulations, distribution system, and responsibility of Rumah Avail Semarang as distributor.

Keywords: Legal Protection, Distributor, Multi Level Marketing (MLM)

I. PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Multi Level Marketing atau yang sering disebut dengan MLM merupakan salah satu metode pemasaran yang memotong atau mempersingkat rangkaian distribusi

dari produsen ke konsumen hanya dengan melalui satu tahap yaitu pada distributor. Konsep MLM pertama kali muncul pada tahun 1930 oleh Carl Rehnborg yang merupakan



pengusaha Amerika.¹ Rehnborg melakukan eksperimen selama tujuh tahun dan akhirnya berhasil menghasilkan makanan suplemen dan kemudian dia memberikan makanan suplemen tersebut pada teman-temannya untuk dicoba, kemudian Rehnborg menggunakan konsep penjualan dimana orang yang dapat menjual produknya pada orang lain akan diberi komisi. Konsep tersebut kemudian semakin berkembang hingga ke negara – negara lain termasuk Indonesia.

Praktik bisnis MLM di Indonesia sangat marak, dari catatan OJK, di Indonesia telah ada 200 perusahaan semacam MLM atau pun Manusia Membantu Manusia (MMM)², yang tertarik terhadap bisnis tersebut pun beragam, mulai dari masyarakat kalangan atas seperti artis, pejabat, pengusaha, dll, hingga masyarakat kalangan menengah kebawah seperti anak sekolah, mahasiswa, guru dll. Bahkan bisnis MLM ini menjadi sangat menarik bagi orang – orang yang tidak memiliki pekerjaan tetap atau tidak memiliki pekerjaan sama sekali.

Sebagian dari pelaku MLM tersebut ada yang berhasil bahkan ada yang dapat dikatakan sangat berhasil, karena penghasilan yang didapat dari bisnis tersebut bisa seimbang atau bahkan melebihi dari penghasilan tetap mereka, namun,

tidak sedikit dari orang – orang yang tertarik terhadap bisnis MLM tersebut mengalami kegagalan, kegagalan tersebut disebabkan oleh berbagai faktor seperti kurang ulet dan sabar yang merupakan faktor dari dalam diri sendiri dan juga ada faktor lain yang menyebabkan kegagalan, yaitu para pelaku MLM tersebut menjadi korban penipuan. Banyak kasus penipuan berkedok bisnis MLM seperti, pada tahun 2006 Polda Metro Jaya menangani tiga kasus penipuan berkedok MLM, kasus PT. GAN pada tahun 2012, kasus penipuan yang dilakukan oleh guru SMPN 22 Kota Jambi pada tahun 2014, dan yang paling baru adalah kasus yang menimpa artis Rizal Gibran yang terjadi pada Juni 2015. Hal tersebut dikarenakan kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap praktik bisnis MLM dan mungkin juga kurangnya pengawasan dari pemerintah.

Ketika akan terjun kedalam dunia MLM, masyarakat perlu memperhatikan profil perusahaan, praktik usahanya, perjanjian antara perusahaan dan calon mitra usahanya dll. Aspek perlindungan hukum terhadap kegiatan usaha MLM sangat perlu diperhatikan untuk menjamin kepastian hukumnya, seperti yang telah disebutkan dalam konsideran Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 73/MPP/Kep/ 3/ 2000 bahwa kegiatan usaha penjualan berjenjang adalah salah satu sistem pemasaran barang dan / atau jasa telah tumbuh dan berkembang di Indonesia sebagai akibat dari perkembangan ekonomi dunia sehingga perlu adanya pengaturan tersendiri dalam

¹ Benny Santoso, 2003, *All about MLM Memahami Lebih Jauh MLM dan pernak-perniknya*, Yogyakarta: ANDI, Halaman 23.
²<http://bisnis.tempo.co/read/news/2015/05/06/090663959/mlm-ini-klaim-diikuti-istri-menteri-dan-artis-apa-kata-ojk> diakses pada 8 November 2015



rangka menciptakan tertib usaha dan perlindungan konsumen.

Di Indonesia sendiri, ada beberapa perusahaan MLM yang sudah cukup dikenal oleh masyarakat, seperti PT. Sophie Paris Indonesia yang merupakan perusahaan fashion, PT. Orindo Alam Ayu atau yang lebih dikenal dengan Oriflame yang bergerak dibidang Kesehatan dan Kecantikan, PT. Herbalife Indonesia yang juga bergerak dibidang kesehatan, PT. Avail Elok Indonesia, dsb.

Untuk penelitian penulis memilih melakukan studi di Rumah Avail Semarang yang beralamat di Jl. Gajah Raya No. 155A, Medoho V – Semarang. Rumah Avail Semarang merupakan salah satu distributor dari PT. Avail Elok Indonesia yang merupakan sebuah perusahaan yang telah memiliki izin dalam industri Multi Level Marketing dan berlokasi di Jakarta. Perkembangan bisnis Avail berawal di Malaysia yang kemudian membuka cabang di Thailand, lalu pada tahun 2007 Avail masuk ke Indonesia yang pada saat itu masih belum resmi, setelah memalui rangkaian perizinan, Avail di Indonesia baru resmi pada tahun 2009 dengan nama PT. Avail Elok Indonesia dan melakukan Grand Opening pada bulan Agustus tahun 2009. Avail merupakan perusahaan MLM yang memiliki pabrik sendiri yang berada di Huizhou, China. Produk dari Avail berupa pantiliner, pembalut, dan suplemen. Produk – produk tersebut merupakan produk yang sering dikonsumsi oleh masyarakat, dari pemakaian produk itu kemudian ada yang tertarik untuk bergabung menjadi anggota atau mitra usaha, jumlah mitra usaha PT.

Avail Elok Indonesia saat ini mencapai 380.000 orang³. Konsumen yang menjadi mitra usaha tidak semata-mata mengonsumsi produk dari perusahaan, tetapi juga melakukan penjualan atas produk dari perusahaan.

Dari permasalahan diatas penulis ingin meneliti mengenai bagaimana Perlindungan hukum atas kegiatan usaha MLM dengan judul : “Perlindungan Hukum atas Kegiatan Usaha MLM (*Multi Level Marketing*) Studi pada Rumah Avail Semarang”

B. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis memilih rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana hubungan hukum antara para pihak dalam kegiatan usaha MLM di Rumah Avail Semarang?
2. Bagaimana perlindungan hukum atas kegiatan usaha MLM di Rumah Avail Semarang ?

C. TUJUAN PENELITIAN

Adapun tujuan utama dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui hubungan antara para pihak dalam kegiatan usaha MLM
2. Untuk mengetahui perlindungan hukum atas kegiatan usaha MLM.

II. METODE PENELITIAN

Metode yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah metode pendekatan yuridis empiris, yaitu

³ Rony, *Distributor Avail*, Wawancara di Semarang, 2015



penelitian berupa studi empiris untuk menemukan teori-teori mengenai proses terjadinya dan mengenai proses bekerjanya hukum di dalam masyarakat.⁴

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, data primer diperoleh melalui wawancara dan didukung dengan data sekunder yang terdiri dari bahan hukum primer, bahan hukum sekunder dan bahan hukum tersier.

Dari jenis data yang terkumpul, dilakukan analisis terhadap bahan hukum secara kualitatif, yaitu tata cara penelitian yang menghasilkan data deskriptif, yaitu apa yang dinyatakan oleh responden secara tertulis atau lisan, dan perilaku nyata.⁵

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hubungan Hukum antara Para Pihak dalam Kegiatan Usaha MLM di Rumah Avail Semarang.

1. Hubungan Hukum antara Produsen/Pelaku Usaha dengan Distributor.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari, Rony, Fathur, dan Indah (Distributor Avail) seseorang dapat menjadi distributor Avail apabila telah mengisi dan menyetujui formulir pendaftaran sebagai distributor, serta membayar biaya pendaftaran yang telah ditentukan, kemudian distributor baru akan memperoleh stater kit yang berisi *marketing plan* serta kode etik dan

peraturan perusahaan, hubungan antara perusahaan dengan distributor dilandasi dengan perjanjian pendaftaran kedistributoran.⁶

2. Hubungan Hukum antara Distributor *Upline* dengan Distributor *Downline*.

Dalam sistem pemasaran MLM ada orang atau badan usaha yang terlebih dahulu bergabung, kemudian mengajak orang atau badan usaha lain untuk bergabung dalam MLM. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Rony, Fathur, dan Indah, seseorang yang mengajak atau merekrut orang lain untuk bergabung menjadi distributor Avail disebut dengan sponsor, kemudian jika calon distributor yang direkrut tertarik dan bergabung menjadi distributor maka distributor yang merekrut disebut sebagai *Upline*, sedangkan distributor baru yang direkrut oleh distributor sebelumnya disebut sebagai *Downline*, antara *Upline* dengan *Downline* adalah mitra usaha.⁷

3. Hubungan Hukum antara Distributor dengan Konsumen.

Distributor adalah perantara antara produsen dan konsumen, produk yang dihasilkan produsen sampai ketangan konsumen karna distributor. Hubungan antara distributor dengan konsumen adalah hubungan antara penjual dan pembeli, dimana konsumen memperoleh produk dari distributor dengan cara membayar sesuai harga yang ditentukan oleh distributor, kemudian distributor wajib menyerahkan barang yang dibeli oleh konsumen.

⁴Bambang Sunggono, 2015, *Metodologi Penelitian Hukum*, Jakarta: Rajawali Pers, Halaman 42.

⁵ *Ibid* halaman 32.

⁶ Rony, Fathur, Indah, *Distributor Avail*, Wawancara di Semarang, 2015

⁷ *Ibid*



A. Perlindungan Hukum atas Kegiatan Usaha MLM di Rumah Avail Semarang.

1. Perjanjian untuk Menjadi Distributor.

Sesuai dengan ketentuan Pasal 5 ayat (1) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang, bentuk perjanjian kerjasama di Avail, dilakukan secara tertulis, dengan judul Formulir Permohonan Anggota baru / New Distributor Application Form yang di dalamnya, pada halaman depan memuat nama, alamat perusahaan, nomor telepon, alamat fax, dan alamat website perusahaan. Kemudian, data pemohon, informasi rekening bank, data ahli waris, data perekrut, dan data upline langsung. Dan pada halaman belakang memuat ketentuan mengenai permohonan menjadi distributor, masa keanggotaan, biaya pendaftaran, ahli waris dan penghibahan, larangan dan tanggung jawab distributor, dan keterlibatan dalam perusahaan MLM lainnya.

2. Kode Etik dan Peraturan Perusahaan.

Sesuai dengan ketentuan mengenai kode etik yang terdapat pada pasal 4 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 32/M/-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung. Kegiatan usaha MLM Avail memiliki kode etik dan peraturan perusahaan yang terdapat dalam starter kit

3. Sistem Distribusi

Berdasarkan informasi dari Rony, Indah, Fathur, sistem

distribusi di Avail tidak menerapkan sistem “Skema Piramida” karena setiap distributor memperoleh keuntungan langsung dari hasil penjualan dan bonus pengembangan jaringan distribusi dari perusahaan, bukan dari keikutsertaan mitra usaha atau biaya partisipasinya. Bonus setiap distributor berbeda-beda sesuai dengan hasil yang dicapai.⁸

4. Tanggung jawab Rumah Avail Semarang sebagai Distributor.

Menurut informasi yang diperoleh dari Rony, dalam mengembangkan bisnisnya, distributor Rumah Avail Semarang, melakukan promosi dengan berbagai cara, melalui pesan singkat seperti Balckberry Messenger, WhatsApp maupun promosi secara langsung, Rumah Avail Semarang mengadakan seminar rutin yang bertempat di alamat Rumah Avail Semarang, dan seminar di berbagai tempat lain, dalam seminar tersebut dijelaskan mengenai profil perusahaan, metode pemasaran, informasi produk dan juga melakukan demo mengenai produknya, pengunjung seminar juga diberi kesempatan untuk membuktikan secara langsung, pada kesempatan tertentu, dalam seminar juga dihadirkan seorang dokter atau ahli kesehatan lainnya untuk memberikan informasi mengenai produk Avail.⁹ Sesuai dengan ketentuan dalam Pasal 7 UUPK, hal tersebut merupakan bentuk perlindungan terhadap konsumen, dimana pelaku usaha memiliki kewajiban untuk memberikan informasi secara benar, jelas dan jujur, serta memberikan kesempatan

⁸ Rony, Fathur, Indah, *Distriburor Avail*, Wawancara di Semarang, 2015

⁹ Rony, *Op.Cit*



pada konsumen untuk menguji dan/atau mencoba produk.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Rony, Rumah Avail Semarang melayani mitra-mitranya yang ingin berkonsultasi, mitra juga dapat melakukan pemesanan produk di Rumah Avail Semarang, kemudian Rumah Avail Semarang akan melakukan pencatatan dan melaporkan pemesanan pada Avail Center.¹⁰

Rumah Avail Semarang hanya bertanggung jawab atas tindakan yang dilakukan pada pihak yang berhubungan langsung dengan Rumah Avail Semarang yaitu Downline dan konsumennya, sedangkan tindakan yang dilakukan oleh downlinenya terhadap pihak lain merupakan tanggung jawab downline tersebut.

IV. PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Dalam kegiatan usaha MLM terdapat tiga hubungan hukum, yang pertama adalah hubungan hukum antara produsen dengan distributor, dalam kegiatan usaha MLM, hubungan antara produsen dengan distributor dilandasi dengan perjanjian kedistributoran, distributor bukan karyawan dari produsen, tetapi hanya berkedudukan sebagai pemasar, barang yang berada ditangan distributor merupakan hak milik distributor karena diperoleh melalui transaksi jual beli, sehingga distributor bebas menjalankan bisnisnya dan prinsipal yang dalam hal ini adalah produsen tidak

bertanggung jawab atas tindakan yang dilakukan oleh distributor pada pihak ketiga. Yang kedua adalah hubungan hukum antara distributor *Upline* dengan distributor *Downline*, karena MLM adalah system pemasaran berjenjang maka dalam MLM terdapat orang yang lebih dahulu bergabung dalam MLM dan kemudian mengajak orang lain untuk bergabung, sehingga terdapat hubungan hukum antara para pihak tersebut yaitu sebagai mitra usaha, seseorang yang telah terlebih dahulu bergabung adalah upline dan orang yang diajak bergabung adalah downline. Yang terakhir adalah hubungan hukum antara distributor dan konsumen, distributor merupakan perantara antara produsen dengan konsumen, barang dapat sampai ketangan konsumen melalui distributor, hubungan antara distributor dengan konsumen adalah hubungan jual beli, karena barang dapat diperoleh oleh konsumen melalui transaksi jual beli.

2. Sesuai ketentuan dalam Pasal 5 ayat (1) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang, yang menyatakan bahwa kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara perusahaan dan mitra usaha dengan memperhatikan kode etik dan peraturan perusahaan, kegiatan usaha MLM di Avail

¹⁰ *Ibid*



selenggarakan dengan perjanjian tertulis dengan memperhatikan kode etik perusahaan. Kemudian Sesuai ketentuan mengenai kode etik yang terdapat pada pasal 4 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 32/M/-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung. Kegiatan usaha MLM Avail memiliki kode etik dan peraturan perusahaan yang terdapat dalam *starter kit*. Sistem distribusi di Avail bukan sistem “Skema Piramida” sesuai dengan ketentuan mengenai larangan penerapan system “Skema Piramida” dalam Pasal 9 Undang-undang Perdagangan. Sebagai distributor, Rumah Avail Semarang bertanggung jawab penuh atas tindakan yang dilakukan pada mitra dan konsumennya, Rumah Avail Semarang menjalankan usahanya sesuai dengan kode etik dan peraturan perusahaan, Rumah Avail Semarang berusaha memberikan informasi dengan benar, jelas dan jujur, serta memberikan kesempatan pada konsumen untuk menguji dan/atau mencoba produk. Hal tersebut sesuai dengan ketentuan mengenai kewajiban pelaku usaha yang terdapat dalam Pasal 7 Undang-undang Nomor 8 tahun 1999 tentang Perlindungan konsumen.

B. Saran

1. Masyarakat sebaiknya memperhatikan profil perusahaan, perjanjian serta kode etik, dan kegiatan usahanya, ketika ingin bergabung dalam

suatu kegiatan usaha MLM, karena banyak perusahaan-perusahaan money game yang bermotif MLM dan tidak memiliki izin dan kegiatan usahanya tidak jelas.

2. Distributor sebaiknya menjalankan usahanya sesuai dengan kode etik dan peraturan perusahaan serta peraturan perundang-undangan yang berlaku, karena tanggung jawab seorang distributor dalam menjalankan usahanya selain menyangkut kepentingan konsumen dan mitranya juga menyangkut kepentingannya sendiri, apabila distributor tidak menjalankan usahanya sesuai dengan kode etik dan peraturan perusahaan serta peraturan perundang-undangan yang berlaku, status kedistributornya dapat dicabut oleh perusahaan.

V. DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Budiono, Herlien. 2014. *Hukum Perjanjian dan Penerapannya di Bidang Kenotariatan*. Bandung : PT.Citra Aditya Abadi.
- Busro, Achmad.2012 *Hukum Perikatan Berdasar buku III KUHPerdara*. Semarang : Pohon Cahaya.
- Daryanto. 2013. *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*, Bandung: PT. Sarana Tutorial Nurani Sejahtera
- Komputer, Wahana. 2009. *Membangun Bisnis MLM di Internet*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.



Kristiyanti, Celina Tri Siwi. 2011. *Hukum Perlindungan Konsumen*, Jakarta: Sinar Grafika.

Patrick, Purwahid.1994 *Dasar-Dasar Hukum Perikatan*, Bandung : CV. Mandaraju

Santoso, Benny.2003 *All about MLM Memahami Lebih Jauh MLM dan pernak-perniknya*, Yogyakarta: ANDI.

Santoso, Budi. 2015. *Keagenan (agency) Prinsip-prinsip dasar, Teori, dan Problematika Hukum Keagenan*, Bogor: Ghalia Indonesia.

Shidarta. 2006. *Hukum PerlindunganKonsumen Indonesia*, Jakarta: Grasindo.

Soekanto, Soerjono. 1986. *PENGANTAR PENELITIAN HUKUM*. Jakarta : Universitas Indonesia.

Subekti. 2004. *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Intermasa.

Sunggono, Bambang. 2015. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta : Rajawali Pers.

Karya Ilmiah

Suradi. 2011. *Kedudukan dan Tanggung Jawab Member (Downline) dalam Perjanjian Jual Beli dengan Sistem Multi Level Marketing (Studi Kasus pada CNI) , Semarang.*

Peraturan Perundang-Undangan

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 13/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 32/M/-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan.

Website

<http://bisnis.tempo.co/read/news/2015/05/06/090663959/mlm-ini-klaim-diikuti-istri-menteri-dan-artis-apa-kata-ojk>