

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pembangunan nasional adalah upaya yang dilaksanakan oleh semua komponen bangsa dalam rangka mencapai tujuan bernegara. Sistem perencanaan pembangunan nasional adalah satu kesatuan tata cara perencanaan pembangunan untuk menghasilkan rencana-rencana pembangunan dalam jangka panjang, jangka menengah dan tahunan yang akan dilaksanakan oleh unsur penyelenggaraan negara dan masyarakat di tingkat daerah dan pusat.¹

Pembangunan nasional merupakan serangkaian upaya pembangunan yang berkesinambungan, dan meliputi seluruh aspek kehidupan masyarakat, bangsa, serta negara dengan maksud untuk mewujudkan tujuan nasional yang terkandung dalam pembukaan Undang-undang Dasar 1945, yaitu melindungi segenap bangsa serta seluruh tumpah darah Indonesia, mewujudkan kesejahteraan umum, mencerdaskan kehidupan bangsa, serta ikut serta dalam melaksanakan ketertiban dunia yang berlandaskan kemerdekaan, perdamaian abadi, dan keadilan sosial.²

Pembangunan nasional dilakukan untuk mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur sesuai dengan tujuan nasional Indonesia yang tercantum dalam Pembukaan UUD 1945. Pembangunan tidak selalu berupa fisik, melainkan struktur, potensi dan kepribadian juga merupakan pembangunan yang tidak kalah penting. Pembangunan yang akan mempertimbangkan keseimbangan lingkungan

¹ Lihat Pasal 3 dan Pasal 4 Undang-undang No. 25 Tahun 2004 Tentang Sistem Perencanaan Pembangunan Nasional

² Pembukaan Undang-undang Dasar 1945 Alenia Ke 4

akan lebih menghasilkan sesuatu yang lebih serasi dan tidak mengganggu keserasian ekosistem serta sosial maka di butuhkan pembangunan hukum nasional.

Lawrence M. Friedman mengemukakan ada 3 (tiga) pilar penting dalam pembangunan hukum, yakni substansi (*substance*), struktur (*structure*), dan budaya (*culture*). Secara ideal ketiga pilar tersebut harus berjalan serasi, selaras, dan seimbang karena ketiga hal tersebut sangat berkaitan erat satu sama lain.

Disamping itu, pembangunan hukum nasional dari sisi tujuan hukum, *Gustav Radbruch* menyatakan bahwa tujuan hukum yaitu keadilan, kepastian dan kemanfaatan. Keadilan harus mempunyai posisi yang pertama dan yang paling utama dari pada kepastian hukum dan kemanfaatan. Secara historis pada awalnya menurut *Gustav* tujuan kepastian hukum menempati peringkat yang paling atas diantara tujuan yang lain. Namun, setelah melihat kenyataan bahwa dengan teorinya tersebut di Jerman di bawah kekuasaan Nazi melegalisasi praktek-praktek yang tidak berperikemanusiaan selama Perang Dunia dua dengan jalan membuat hukum yang mengesahkan praktek-praktek kekejaman perang pada masa itu. Namun pada akhirnya, *Gustav* pun meralat teorinya tersebut dengan menempatkan keadilan menempati posisi yang paling atas di antara tujuan hukum yang lainnya. Sebagaimana diketahui bahwa dalam kenyataannya seringkali antara kepastian hukum terjadi benturan dengan kemanfaatan, atau antara keadilan dengan kepastian hukum, antara keadilan terjadi benturan dengan kemanfaatan.³

Berdasarkan teori pembangunan hukum nasional tujuan utama dari hukum adalah keadilan, sedangkan dalam praktek perjanjian penjualan langsung

³ Sidharta Arief, *Meuwissen Tentang Pengembanan Hukum, Ilmu Hukum, Teori Hukum, dan Fisafat Hukum*, PT. Refika Aditama, Bandung, 2007, hlm. 20-21

berjenjang sering terjadi hanya satu pihak yang mendapatkan keuntungan, dalam hal ini hanya pihak perusahaan. Selain itu dalam teori pembangunan hukum nasional disebutkan bahwa hukum sebagai alat pembaharuan masyarakat, Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung sebagai produk hukum nasional diharapkan dapat menjadikan praktek perjanjian penjualan langsung berjenjang dapat sampai ke tujuan hukum menurut teori hukum pembangunan nasional, yaitu keadilan.

Untuk memenuhi kebutuhannya, manusia harus berinteraksi dengan sesamanya, dalam berinteraksinya secara alamiah akan timbul aspek norma atau hukum yang mengatur mengenai bagaimana manusia harus berinteraksi dengan sesamanya, sehingga akan terjalin hubungan timbal balik yang baik dan saling menguntungkan.

Interaksi budaya dalam peradaban manusia telah menciptakan uang sebagai instrumen yang sangat berperan penting, baik sebagai sarana komunikasi, transaksi, maupun pengakuan status sosial seseorang. Kehadiran uang dalam peradaban manusia telah berperan besar dalam perubahan perilaku budaya manusia.⁴ Realitanya uang yang semula dimaksudkan sebagai alat tukar dan standar satuan nilai ternyata mempunyai dampak terhadap fokus budaya manusia ketika uang diaplikasikan sebagai properti yang menentukan martabat seseorang di tengah masyarakat.⁵ Perubahan perilaku budaya terhadap uang inilah yang kemudian memacu manusia berupaya terus untuk mengumpulkan uang. Salah

⁴ Noor Cholís, *Sejarah Uang*, Bentang Pustaka, Yogyakarta, 2005, hlm. 13

⁵ *Ibid.*, hlm. 16.

satunya adalah dengan cara perdagangan. Perdagangan dapat diartikan sebagai pekerjaan membeli barang dari suatu tempat atau pada suatu waktu dan menjual barang tersebut di tempat lain atau pada waktu yang berikut dengan maksud memperoleh keuntungan.⁶

Pada dunia modern, istilah Perdagangan ini kemudian berkembang menjadi Bisnis. Perubahan istilah ini terjadi karena adanya pergeseran ruang lingkup kegiatan jual-beli yang semakin luas. Hal ini terbukti dengan banyaknya bentuk kegiatan bisnis sebagai persaingan hasil kreasi dari manusia guna memperoleh uang. Menurut Merriam Webster Dictionary, bisnis diartikan sebagai suatu aktivitas pembuatan, pembelian atau penjualan barang dan jasa yang kemudian dipertukarkan dengan uang, kerja atau aktivitas yang merupakan bagian dari pekerjaan.⁷

Menurut Wirjono Prodjodikoro mengatakan Jual beli adalah suatu persetujuan dimana suatu pihak mengikat diri untuk wajib menyerahkan suatu barang dan pihak lain wajib membayar harga, yang dimufakati mereka.⁸ Selanjutnya Volmar sebagaimana dikutip oleh Suryodiningrat mengatakan bahwa jual-beli adalah pihak yang satu penjual (*verkopen*) mengikatkan dirinya kepada pihak lainnya pembeli (*loper*) untuk memindah tangankan suatu benda

⁶ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta, 2008, hlm. 292.

⁷ Merriam Webster Inc, *Merriam Webster Dictionary*, Merriam-Webster, Springfield, 1997, hlm. 158.

⁸Wirjono Prodjodikoro, *Hukum Perdata Tentang Persetujuan-persetujuan Tertentu*, Sumur, Bandung, 1991, hlm. 17

dalam *eigendom* dengan memperoleh pembayaran dari orang yang disebut terakhir, sejumlah tertentu, berwujud uang.⁹

Menurut Prof. R Subekti jual beli adalah sebagai perjanjian timbal balik dimana pihak penjual berjanji untuk menyerahkan hak milik suatu barang, sedangkan pihak pembeli berjanji untuk membayar harga yang terdiri atas sejumlah uang sebagai imbalan dari perolehan hak tersebut.¹⁰ Perjanjian timbal balik adalah perjanjian yang menimbulkan kewajiban pokok bagi kedua belah pihak, yaitu hak dan kewajiban ada pada kedua belah pihak. Misalnya, perjanjian jual beli dan sewa menyewa.¹¹

Aspek hukum yang sangat berperan terhadap manusia dalam melakukan kegiatan berinteraksi untuk memenuhi kebutuhannya itu merupakan aspek hukum perjanjian. Perjanjian merupakan aspek yang sangat penting bagi kehidupan manusia, karena perjanjian diperlukan dalam melakukan suatu kegiatan atau usaha manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup. Perjanjian merupakan perbuatan hukum karena dilakukan dengan sengaja yang menimbulkan hak dan kewajiban.¹²

Di dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata, Hukum perjanjian diatur didalam Buku III tentang Perikatan. Perikatan memiliki arti yang lebih luas daripada perjanjian, sebab di dalam buku III diatur juga mengenai hubungan hukum yang sama sekali tidak bersumber pada suatu persetujuan dan perjanjian, yaitu perihal perikatan yang timbul dari perbuatan yang melanggar Hukum (*Onrechmatige daad*) dan perikatan yang timbul dari pengurusan kepentingan

⁹ R.M Suryodiningrat, *Perikatan-perikatan Bersumber Perjanjian*, Tarsito, Bandung, 1996 ,hlm. 14

¹⁰ Neng Yani Nurhayani, *Hukum Perdata*, Pustaka Setia, Bandung, 2015, hlm. 213

¹¹ *Ibid.*,

¹² Neng Yani Nurhayani, *Op. Cit.*, hlm. 79

orang lain yang tidak berdasarkan persetujuan (*zaakwaarneming*), tetapi sebagian besar dari Buku III di tunjukkan pada perikatan-perikatan yang timbul dari suatu persetujuan atau perjanjian, jadi berisikan hukum perjanjian.¹³

Perjanjian itu menerbitkan suatu perikatan antara dua orang atau lebih yang membuatnya. Dalam bentuknya, perjanjian itu berupa suatu rangkaian perkataan yang mengandung janji atau kesanggupan yang di ucapkan atau di tulis.¹⁴ Aspek hukum perjanjian ini sangat penting diperlukan untuk menjamin adanya kepastian hukum terhadap hak dan kewajiban dari masing-masing pihak, oleh karena itu perjanjian yang dibuat mewakili kepentingan para pihak. Selain itu perjanjian berfungsi untuk mencegah terjadinya perselisihan diantara para pihak pembuat perjanjian, jika salah satu pihak merasa dirugikan.

Berdasarkan Pasal 1338 ayat (1) Kitab Undang-undang Hukum Perdata menyebutkan bahwa sebagai berikut:

“Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-undang bagi mereka yang membuatnya”.

Dengan adanya ketentuan Pasal tersebut, maka isi perjanjian yang dibuat oleh para pihak sangatlah menentukan hak dan kewajiban para pihak yang membuat perjanjian. Salah satu kegiatan usaha yang menggunakan aspek hukum perjanjian adalah kegiatan usaha penjualan langsung dengan sistem Multi Level Marketing.

¹³ Subekti, *Pokok-pokok Hukum Perdata*, PT Intermasa, Jakarta, 2001, hlm. 112

¹⁴ Subekti, *Hukum Perjanjian*, Cet 18, PT Intermasa, Jakarta, 2001, hlm. 1

Aktivitas pembuatan, pembelian atau penjualan barang ini menurut cara penjualan suatu barang ada 2 (dua) macam yaitu :¹⁵

- 1) Perdagangan barang/ jasa dengan sistem penjualan langsung (direct Selling). Jenis perdagangan ini adalah aktivitas perdagangan yang secara langsung tanpa melalui perantara. Hubungan yang terjalin adalah langsung dari produsen dengan konsumen.
- 2) Perdagangan barang/ jasa dengan sistem penjualan tidak langsung (indirect selling). Jenis perdagangan ini adalah aktivitas perdagangan yang dilakukan dengan perantara. Perantara yang dimaksud ini seperti aktivitas menitipkan barang ke pengecer atau penunjukkan distributor untuk pendistribusian dan penjualan barang tersebut. Jadi, hubungan yang terjalin disini adalah produsen dengan perantara lalu perantara dengan konsumen.

Jenis perdagangan dengan sistem penjualan langsung inilah yang akan dibahas karena jenis perdagangan ini sedang marak muncul di masyarakat. Sistem penjualan langsung ini juga dikenal memiliki 3 (tiga) macam yaitu :¹⁶

- 1) *One of One*, dalam sistem ini seorang penjual yang merupakan agen/ anggota/ kontraktor yang mandiri atau lepas, menarik konsumen yang berpotensi di area khusus berdasarkan pendekatan orang ke orang. Mereka menawarkan produk, serta mendapat komisi atau basis lain.

¹⁵ Lasantha, *Pengertian Direct Selling, MLM, dan Jenis-Jenisnya*, diakses Melalui: <<http://infobisniswaralaba.blogspot.com/2012/10/pengertian-direct-selling-mlm-dan-jenis.html?m=1>> Di akses pada tanggal 22 Februari 2018 Pukul 19.30 WIB

¹⁶ *Ibid.*,

Cara ini sering diterapkan oleh para agen asuransi, broker, agen properti, dan lain-lain.

- 2) *Party Plan*, dalam metode ini seorang penjual bertugas mencari atau menjadi tuan rumah yang mengundang sekelompok orang di rumahnya dalam rangka sales party untuk mendemonstrasikan produk. Model ini sering digunakan oleh distributor peralatan rumah tangga, kosmetika, minuman kesehatan, dan lainlain.
- 3) *Multi Level Marketing* (MLM), dalam sistem penjualan ini produk yang diperjualbelikan berada di tangan agen/ distributor mandiri yang ditunjuk. Agen ini kemudian dibayar dalam bentuk komisi, diskon, bonus dan reward lainnya, berdasarkan hasil penjualan barang kepada konsumen.

Sistem penjualan langsung ini kemudian semakin hari dirasakan semakin populer dan bertumbuh pesat di seluruh dunia, tidak terkecuali di Indonesia. Bertumbuh suburnya sistem perdagangan langsung ini dikarenakan sistem ini memiliki variasi produk yang beraneka ragam, relatif mudah, dan tidak membutuhkan banyak biaya seperti biaya menyewa tempat untuk menjajakan produk dagangannya. Model pemasaran *Multi Level Marketing* (MLM) yang selanjutnya penulis singkat MLM, ini diakui kehadirannya di Indonesia turut menjadi salah satu pilar perekonomian yang patut diperhitungkan. Banyak pemasar yang sukses di bidang ini memulai usahanya dari nol seperti *Oriflame*, *Amway*, *CNI*, *Sophie Martin* dan masih banyak lagi.

Multi Level Marketing adalah suatu kegiatan usaha penjualan langsung dengan sistem berjenjang. Sebelumnya tidak ada pengaturan secara khusus mengenai *MLM*, tidak adanya aturan tersebut menimbulkan banyak terjadi kecurangan dalam kegiatan usahanya, hal tersebut sungguh sangat merugikan masyarakat apalagi yang sudah menjadi mitra Perusahaan *MLM* tersebut. Namun sejak di terbitkannya Peraturan Menteri Perdagangan No. 32 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung perjanjian antara Perusahaan *MLM* dengan distributornya telah diatur dalam Pasal 4 ayat (1) yang mengatakan bahwa:

“Kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara perusahaan dan mitra usaha dengan memperhatikan kode etik dan peraturan perusahaan”.

Berdasarkan ketentuan Peraturan Menteri Perdagangan diatas, dapat disimpulkan bahwa dalam kegiatan penjualan langsung dengan sistem *MLM* aspek hukum perjanjian sangat berperan besar, karena perjanjian ini menentukan hak dan kewajiban antara pihak perusahaan *MLM* dengan distributor. Peraturan menteri itu dibuat agar terdapat standar baku perjanjian kegiatan *MLM* dan juga untuk menjamin agar jangan sampai isi perjanjian tersebut merugikan salah satu pihak pembuat perjanjian.

Isi perjanjian jangan sampai merugikan dan melemahkan kedudukan hukum distributor terhadap perusahaan *MLM*. Selain itu maksud dari perjanjian diatas untuk mengetahui apakah perusahaan tersebut murni perusahaan *MLM* atau Perusahaan yang hanya berkedok *MLM*, karena banyak orang yang beranggapan

bahwa *MLM* bukan menjual produk melainkan hanya menjual mimpi menjadi kaya raya dengan jalan yang mudah dan cepat. Alasan pembahasan aspek hukum perjanjian dalam kegiatan usaha dengan sistem *MLM* karena kegiatan *MLM* saat ini sangat berkembang pesat, terutama beberapa tahun belakangan ini banyak *MLM* yang berdiri di Indonesia, sementara krisis ekonomi yang sedang dialami negara Indonesia mengakibatkan desakan ekonomi bagi masyarakat.

Dengan semakin meningkatnya jumlah pengangguran dan ketidakmampuan pemerintah dalam menyerap dan menampung tenaga-tenaga kerja baru, menyebabkan sebagian besar masyarakat beralih untuk bekerja secara informal yang populer dalam hal ini adalah dengan bergabung menjadi mitra *MLM* yang menawarkan banyak keuntungan.

Pembahasan dalam penulisan ini untuk menganalisa apakah perjanjian yang dibuat didalam kegiatan usaha *MLM* sudah sesuai dengan asas-asas Hukum Perjanjian di Indonesia dan berusaha mencari bentuk yang ideal dalam perjanjian usaha *MLM* yang tidak merugikan salah satu pihak dan sebaliknya dapat menguntungkan kedua belah pihak. Kegiatan *MLM* sangat tergantung kepada distributor untuk menjual produk yang dihasilkan, oleh karena itu untuk menarik tenaga distributor sebanyak-banyaknya, perusahaan *MLM* sangat berani untuk menawarkan keuntungan materi yang sangat menggiurkan.

Dalam sistem pemasaran berjenjang terdapat hubungan kemitraan antara distributor dengan perusahaan *MLM* yang dianggap mitra usaha bagi perusahaan, hubungan kemitraan tersebut didasarkan pada perjanjian yang disepakati

perusahaan *MLM* dengan distributornya. Aspek hukum perjanjian sangat penting karena berperan untuk mengetahui hak dan kewajiban perusahaan *MLM* dengan distributor.

Di Indonesia banyak perusahaan yang menganut sistem *MLM* salah satunya adalah PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia atau yang sering dikenal dengan PT. MSI. Perusahaan ini berdiri pada Tanggal 04 Juli 2014 yang di dirikan oleh Bpk Muhammad Daud. Perusahaan tersebut sudah memiliki NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak): 73.092.140.0-429.000, dan SIUPLT (Surat Izin Usaha Penjualan Langsung Tetap): No. 25/I/SIUPLT/PMDN/PERDAGANGAN/2015. PT. MSI ini dulunya bernama PT. Multi Sukses Internasional, tetapi pada akhir tahun 2017 PT tersebut mengganti nama menjadi PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia.¹⁷ Perusahaan ini bergerak di bidang kecantikan. Bagi masyarakat yang ingin bergabung menjadi distributor MSI hanya dengan membeli 1 (satu) Paket Regular dengan harga Rp. 350.000 s/d Rp. 400.000 (tiga ratus lima puluh ribu rupiah sampai dengan empat ratus ribu rupiah) dan otomatis orang tersebut langsung menjadi mitra usaha MSI dan mendapatkan 1 (satu) hak usaha.

PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia mewajibkan setiap membrnya untuk merekrut minimal dua orang member yang biasa disebut dengan *binary* (bina kanan dan kiri) selain itu para distributor harus mematuhi ketentuan-ketentuan di PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia yang didalamnya mengharuskan distributor untuk mematuhi *marketing plan* yang telah ditentukan oleh perusahaan, salah satu

¹⁷ Hasil Wawancara Pribadi Penulis dengan Ibu Didah Hamidah selaku Kepala Stokist PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia Cabang Kota Bandung tanggal 21 Maret 2018 Pukul 10.00 WIB.

ketentuan *marketing plan* yang harus dipenuhi oleh distributor adalah sistem pembelian ulang otomatis atau penggantian bonus atau upah dengan produk MSI.

Sistem tersebut mengharuskan distributor untuk menerima bonus atau upah berupa produk MSI, yang seharusnya bonus atau upah itu berupa uang tunai yang diberikan secara langsung atau ditrasfer melalui rekening distributor. Sistem tersebut dapat dikatakan sebagai sistem pembelian secara paksa karena tindakan tersebut dilakukan tanpa ada persetujuan dari distributor.¹⁸ Sistem tersebut dirasa sangat merugikan para distributor yang sejak awal pada saat prospek dipromosikan dan diperkenalkan mengenai profil perusahaan dan sistem pembayaran bonus yang seharusnya dibayar dengan uang tunai bukan dengan produk.

Hal tersebut dirasa tidak sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor: 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung BAB VIII tentang Larangan terdapat dalam Pasal 21 huruf g yaitu sebagai berikut:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

“mengharuskan atau memaksakan kepada mitra usaha untuk membeli barang dan/atau jasa untuk dijual atau pemakaian sendiri dalam jumlah besar yang melebihi kemampuannya dalam menjual”

Berdasarkan kasus yang diuraikan diatas peneliti tertarik untuk mengetahui lebih jauh dengan permasalahan tersebut. Untuk itu peneliti akan melakukan penelitian terhadap kasus tersebut dan menuangkannya dalam suatu karya tulis ilmiah yang berbentuk skripsi dengan judul **“ASPEK HUKUM TERHADAP**

¹⁸ Hasil Wawancara Pribadi Penulis dengan Sdri Lilis selaku Distributor PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia tanggal 12 Maret 2018 Pukul 09.00 WIB

PERJANJIAN PENJUALAN LANGSUNG BERJENJANG ANTARA PT. MAHAKARYA SEJAHTERA INDONESIA DENGAN DISTRIBUTOR DIHUBUNGKAN DENGAN PASAL 21 HURUF G PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN NOMOR 32 TAHUN 2008 TENTANG PENYELENGGARAAN KEGIATAN USAHA PERDAGANGAN DENGAN SISTEM PENJUALAN LANGSUNG”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, dapat dirumuskan bahwa identifikasi masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana kedudukan Perjanjian penjualan langsung berjenjang antara PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia dengan distributor?
2. Bagaimana akibat hukum perjanjian penjualan langsung yang dilakukan oleh PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia dengan distributor dihubungkan dengan Pasal 21 huruf g Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008?

C. Tujuan Penulisan

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, dapat dirumuskan bahwa tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kedudukan Perjanjian penjualan langsung berjenjang antara PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia dengan distributor.
2. Untuk mengetahui akibat hukum perjanjian penjualan langsung yang dilakukan oleh PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia dengan distributor

dihubungkan dengan Pasal 21 huruf g Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008.

D. Kegunaan Penelitian

Dari penelitian ini, diharapkan memiliki kegunaan sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis
 - a. Menjelaskan bahwa hasil penelitian bermanfaat memberikan sumbangan terhadap teori dalam praktik sehari-hari, serta dapat menjadikan jawaban dari permasalahan yang ada dimasyarakat.
 - b. Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan yaitu dalam rangka pembentukan hipotesa-hipotesa yang kelak dapat diuji didalam penelitian yang lebih lanjut.
2. Kegunaan Praktis
 - a. Memberikan pengetahuan kepada masyarakat bahwa perjanjian MLM di atur dalam peraturan menteri perdagangan
 - b. Memberikan manfaat dan sumbangan pemikiran bagi pemecahan permasalahan agar terhindar dari kegiatan perdagangan yang menjanjikan keuntungan yang besar dengan cepat dan singkat.

E. Kerangka Pemikiran

Peran ekonomi dalam lingkup kehidupan manusia menjadikan masyarakat di seluruh dunia dapat hidup sejahtera seiring meningkatnya kebutuhan hidup manusia yang selalu ingin dipenuhi, meskipun sumber daya yang tersedia pada tingkat minimum. Kemajuan teknologi informasi telah menjadikan kehidupan manusia pada tempat yang lebih elegan dengan adanya sistem komputerasi dan

jaringan telekomunikasi global, sehingga mempermudah dalam melakukan transaksi perdagangan antar negara lain.

Kemajuan perekonomian dalam suatu negara tidak lepas dari peran masyarakat dalam melakukan aktifitas ekonomi dan kegiatan produksi barang dan jasa di bidang perdagangan, yang hasilnya akan dijual pada pasar barang dan mengekspor kelebihan produksinya ke negara lain. Keberadaan pemerintah dalam kegiatan perdagangan yang mengelola perusahaan milik negara dan mengawasi bisnis perdagangan swasta menjadikan jalannya roda perekonomian semakin baik dengan pengelolaan yang terus ditingkatkan pada perluasan kredit usaha kecil dan pembangunan infrastruktur.

Pada pembukaan Undang-undang Dasar Republik Indonesia Tahun 1945 menyatakan bahwa “kemudian daripada itu untuk membangun suatu pemerintahan negara Indonesia yang melindungi segenap bangsa Indonesia dan seluruh tumpah darah Indonesia dan untuk memajukan kesejahteraan umum, mencerdaskan kehidupan bangsa Indonesia dan ikut melaksanakan ketertiban dunia yang berdasarkan perdamaian abadi dan keadilan sosial”

Keadilan merupakan bagian integral dari pembangunan nasional berdasarkan Pancasila dan Undang-undang Dasar 1945, dilaksanakan dalam rangka pembangunan rakyat Indonesia seutuhnya untuk meningkatkan harkat, martabat, dan harga diri serta mewujudkan masyarakat sejahtera, adil, dan makmur secara merata dari segi materil dan spiritual.

Seperti yang tercantum dalam Pasal 28 D ayat (2) Undang-undang Dasar 1945 sebagai berikut:

“setiap orang berhak untuk bekerja dan mendapatkan imbalan dan perlakuan adil dan layak dalam hubungan kerja”.

Untuk mewujudkan keadilan dan kesejahteraan sosial yang disebutkan dalam pembukaan Undang-undang Dasar 1945, maka perlu pengkajian tentang perjanjian antara perusahaan MLM dengan mitra usaha (distributor) karena untuk mencapai keadilan yang ada dalam pancasila, Undang-undang Dasar 1945, maupun teori hukum lainnya.¹⁹

Salah satu ahli yang mengemukakan teori keadilan yaitu *Aristoteles*. *Aristoteles* membagi teori keadilan menjadi tiga, yaitu sebagai berikut:

1. Keadilan legal, yaitu perlakuan yang sama terhadap semua orang sesuai dengan Hukum yang berlaku. Artinya semua orang berhak mendapatkan perlindungan dan taat kepada hukum yang berlaku tanpa melihat status sosialnya.
2. Keadilan komunitatif, yaitu keadilan yang berhubungan dengan persamaan yang diterima oleh setiap orang tanpa melihat jasa-jasanya. Intinya harus bersikap sama kepada semua orang, tidak melihat dari segi manapun. Dalam dunia MLM teori ini sangat berperan penting karena perusahaan MLM harus memberikan keadilan kepada setiap distributornya untuk mendapat upah tanpa melihat siapa yang lebih dulu bergabung di perusahaan MLM tersebut. Intinya semua distributor mendapat perlakuan yang sama tanpa melihat status sebagai *Upline* ataupun *Downline*.

¹⁹ Hendi Pramono, *Pelaksanaan Undang-undang Dasar 1945*, diakses melalui <<http://www.indonesia.net>> diakses pada tanggal 15 Maret 2018 Pukul 14.00 WIB

3. Keadilan Distributif, yaitu keadilan yang diterima seseorang berdasarkan jasa-jasa atau kemampuan yang telah disumbangkannya (sebuah prestasi). Keadilan ini menekankan pada asas keseimbangan, yaitu antara bagian yang diterima dengan jasa yang telah diberikan. Dalam dunia bisnis, Perusahaan MLM harus menjunjung keadilan ini karena perusahaan harus memberikan upah, bonus, reward atau semacamnya sesuai dengan prestasi yang telah dilakukan oleh para distributornya. Jadi apabila seorang *Downline* berusaha lebih giat maka pencapaian *Downline* tersebut bisa melampaui *Upline* nya.

Membicarakan Hukum sama saja membicarakan hubungan antar manusia, membicarakan hubungan antar manusia adalah membicarakan keadilan. Dengan demikian setiap pembicaraan mengenai hukum secara jelas atau samar-samar maka senantiasa membicarakan keadilan pula. *Rescoe Pound* melihat keadilan dalam hasil konkret yang dapat diberikan kepada masyarakat, *Pound* melihat bahwa hasil yang diperolehnya itu hendaknya berupa pemuasan kebutuhan manusia yang sekecil-kecilnya. *Pound* mengatakan bahwa senang melihat semakin luasnya pengakuan dan pemuasan terhadap kebutuhan, tuntutan atau keinginan-keinginan manusia mengenai pengendalian sosial semakin meluas dan efektifnya jaminan terhadap kepentingan sosial. Keadilan yaitu kebenaran, dengan demikian bertindak adil sama halnya dengan bertindak secara benar dan keadilan adalah suatu usaha untuk mengajar kebenaran.²⁰

Sunaryati hartono mengatakan bahwa ilmu hukum merupakan ilmu yang normatif. Ilmu hukum dagang memiliki ciri khas yang berbeda dengan ilmu-ilmu

²⁰ Satjipto Rahardjo, *Ilmu Hukum*, PT.CITRA Aditya Bakti, Bandung, 2000, hlm 166.

yang lainnya, yaitu ilmu hukum yang di dominasi oleh cara berfikir deduktif dan kebenaran koheren (terutama dalam *civil law sistem*). Oleh karena itu, teori ilmu hukum dagang dibangun dari teori kebenaran koheren (ahli *coherence theory*) karena kebenaran memiliki sifat yang relative. Relativitas tersebut disebabkan perbedaan kriteria kebenaran yang digunakan oleh manusia yang satu dengan manusia yang lainnya.

Teori kebenaran koheren menyatakan bahwa sesuatu dianggap benar, baik sesuatu itu bersifat koheren atau konsisten dengan sesuatu yang telah ada sebelumnya yang dianggap benar. Contoh, semua perjanjian yang dibuat secara sah, berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya (Pasal 1338 ayat (1) Kitab Undang-undang Hukum Perdata). Kemudian, jika terjadi suatu peristiwa perjanjian sewa tersembunyi dibuat secara sah maka perjanjian sewa tersebut mengikat kedua belah pihak.²¹

Selain menggunakan teori kebenaran koheren, dalam tulisan ini di dukung pula dengan teori kebenaran pragmatis (*the pragmatic theory*) dan teori koresponden (*the coresponden theory*). Teori kebenaran pragmatis adalah kebenaran suatu pernyataan diukur dengan kriteria apakah pernyataan tersebut berguna (fungsional) dalam kehidupan praktis manusia,²² sedangkan teori koresponden adalah pernyataan-pernyataan dikatakan benar jika berhubungan dengan fakta yang ada, maksudnya suatu ungkapan adalah benar apabila terdapat suatu fakta yang sesuai dan menyatakan apa adanya.

²¹ Pipin Syarifudin dan Dedah Jubaedah, *Hukum Dagang di Indonesia*, Pustaka Setia, Bandung, 2012, hlm. 37

²² *Ibid.*,

Sebagai contoh dalam teori pragmatis terdapat dalam ketentuan Pasal 1997 ayat (1) Kitab Undang-undang Hukum Perdata adalah benar, karena dalam rumusan Pasal tersebut berguna bagi kelancaran benda-benda bergerak di dalam dunia bisnis. Bunyi lengkap Pasal 1977 ayat (1) Kitab Undang-undang Hukum Perdata sebagai berikut:²³

“Terhadap benda bergerak yang tidak berupa bunga, maupun piutang yang tidak harus dibayar kepada si pembawa maka barang siapa yang menguasainya dianggap benar bila materi pengetahuan yang dikandungnya berkoresponden (berhubungan) dengan objek yang di tuju oleh sesuatu itu, misalnya pernyataan, adalah benar, karena pengetahuan atau informasi yang dikandung oleh pernyataan itu berkoresponden dengan fakta”.

Berhubungan dengan adanya suatu perjanjian, maka diperlukan teori umum perjanjian. Syarat sahnya perjanjian terdapat pada Pasal 1320 Kitab Undang-undang Hukum Perdata yang berbunyi sebagai berikut:

Untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat:

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya;
2. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan;
3. Suatu hal tertentu;
4. Suatu sebab yang halal.

Syarat pertama dan kedua menyangkut subjeknya, sedangkan syarat ketiga dan keempat menyangkut objeknya. Sehubungan bahwa pernyataan itu tidak selalu sesuai dengan kehendak, maka timbul persoalan bagaimanakah cara untuk menemukan terjadinya “kata sepakat” maka para ahli telah mengemukakan berbagai teorinya.

Suatu perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada seseorang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan suatu

²³ R. Subekti dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-undang Hukum Perdata*, Pradnya Paramita, Jakarta, 2004, hlm. 495

hal. dari peristiwa ini timbullah suatu hubungan antara dua orang tersebut yang dinamakan perikatan. Perjanjian itu menerbitkan suatu perikatan antara dua orang yang membuatnya. dalam bentuknya, perjanjian itu berupa suatu rangkaian perkataan yang mengandung janji-janji atau kesanggupan yang diucapkan atau ditulis.²⁴

Pada saat terjadinya perjanjian antara pihak-pihak yang bersangkutan, Mariam Darus Badruzaman menyebutkan ada empat macam teori, yaitu sebagai berikut:²⁵

1. Teori kehendak (*wilstheorie*) mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat kehendak pihak penerima dinyatakan, misalkan dengan melukiskan surat.
2. Teori pengiriman (*verzend theorie*) mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat kehendak yang dinyatakan itu dikirim oleh pihak yang menerima tawaran.
3. Teori pengetahuan (*vernemings theorie*) mengajarkan bahwa pihak yang menawarkan seharusnya sudah mengetahui bahwa tawarannya diterima.
4. Teori kepercayaan (*vertrowens theorie*) mengajarkan bahwa kesepakatan itu terjadi pada saat pernyataan kehendak dianggap layak diterima oleh pihak yang menawarkan. Menurut teori ini, tidak semua pernyataan melahirkan perjanjian. Suatu pernyataan hanya akan melahirkan perjanjian apabila pernyataan tersebut menurut kebiasaan

²⁴ Subekti, *Hukum Perjanjian*, Intermasa, Jakarta, 2002, hlm. 1

²⁵ Pipin Syarifudin dan Dedah Jubaedah, *Op. Cit.*, hlm. 37.

yang berlaku didalam masyarakat menimbulkan kepercayaan bahwa hal yang dinyatakan memang benar dikehendaki, atau dengan kata lain hanya pernyataan yang disampaikan sesuai dengan keadaan tertentu yang menimbulkan perjanjian.²⁶

F. Langkah-langkah Penelitian

Langkah-langkah penelitian yang ditempuh oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Spesifikasi Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif analitis, yaitu metode penelitian yang tujuannya memberikan suatu gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta serta hubungan antar fenomena yang diselidiki untuk kemudian dianalisis.²⁷ Seperti kasus yang akan dibahas oleh peneliti mengenai aspek hukum perjanjian penjualan langsung antara Perusahaan dengan distributor.

2. Pendekatan Penelitian

Metode pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah yuridis empiris. Menurut Ronny Hanitijo Soemitro pendekatan yuridis empiris adalah pendekatan kepustakaan yang berpedoman pada peraturan-peraturan, buku-buku atau literatur-literatur hukum serta bahan-bahan yang mempunyai hubungan permasalahan dan pembahasan dalam

²⁶ R. Setiawan, *Pokok-pokok Hukum Perikatan*, Putra Abardin, Bandung, 1997, hlm. 57

²⁷ Soejono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, UI Press, Jakarta, 2010, hlm.10

penulisan penelitian ini dan pengambilan data langsung pada objek penelitian.²⁸

Sedangkan menurut Soerjono Soekanto metode pendekatan yuridis empiris adalah suatu metode penelitian hukum yang berfungsi untuk melihat hukum dalam artian nyata dan meneliti bagaimana bekerjanya hukum di lingkungan masyarakat. Dikarenakan dalam penelitian ini meneliti orang dalam hubungan hidup di masyarakat maka metode penelitian hukum empiris dapat dikatakan sebagai penelitian hukum sosiologis. Dapat dikatakan bahwa penelitian hukum yang diambil dari fakta-fakta yang ada di dalam suatu masyarakat, badan hukum, atau badan pemerintah. Seperti kasus yang sedang penulis teliti mengenai perjanjian penjualan langsung antara perusahaan dengan distributor yang tidak sesuai dengan Peraturan Perundang-undangan yang berlaku.

3. Jenis Data dan Sumber Data

a. Jenis Data

Sesuai dengan jenis data yang dipergunakan dalam penelitian ini, maka jenis data yang dipakai adalah sebagai berikut :

- a) Bahan hukum primer yaitu peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan objek penelitian, yang terdiri dari :²⁹
 - 1) Undang-undang Dasar 1945
 - 2) Kitab Undang-undang Hukum Perdata

²⁸ Ronny Hanitijo Soemitro, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurumetri*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2001, hlm. 10

²⁹*ibid*, hlm. 52

- 3) Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung
- b) Bahan hukum sekunder adalah data yang diperoleh melalui bahan kepustakaan.³⁰Jenis data ini dapat mendukung dan memperkuat data primer yaitu dari kepustakaan baik dari buku literatur, hasil karya ilmiah dan hasil penelitian yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.
- c) Bahan hukum tersier adalah data yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer atau bahan hukum sekunder, antara lain kamus, jurnal, media masa dan internet.³¹

b. Sumber Data

Dalam penelitian pada umumnya dibedakan antara data yang diperoleh secara langsung dan dari bahan pustaka.³² Data yang diperoleh langsung masuk pada data primer yaitu data utama yang dijadikan pijakan penelitian, sedangkan data yang di peroleh dari bahan pustaka merupakan jenis data sekunder, yaitu data pembanding yang berguna sebagai data penunjang analisa yang akan dilakukan.

³⁰*Ibid.*,

³¹ Sri Mamudji, Et Al, *Metode Penelitian Hukum*, Cetakan Pertama, Fakultas Hukum UI, Jakarta, 2005, hlm. 31

³² Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, UI Press, 2005, Jakarta, hlm. 12

Menurut Soerjono Soekanto, bahan data dalam penelitian hukum meliputi :³³

- a) Sumber data primer yaitu sumber yang diperoleh secara langsung dari sumber pertama. Berupa data hasil wawancara pribadi dengan mitra perusahaan sebagai narasumber.
- b) Sumber data sekunder yaitu data yang mencakup dokumen-dokumen resmi, buku buku yang berkaitan tentang penegakan hukum serta bahan bahan yang berkaitan dan dapat memberikan penjelasan dari sumber data primer antara lain, teori-teori dari literatur-literatur yang berhubungan dengan permasalahan diatas.
- c) Sumber data tersier yaitu sumber data yang diambil dari media media online yang digunakan sebagai bahan rujukan dan pengetahuan.³⁴

4. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan antara lain:

- a) Studi kepustakaan, yaitu teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur, catatan-catatan dan laporan-laporan yang berhubungan dengan aspek hukum perjanjian penjualan langsung antara perusahaan dengan distributor.

³³ *Ibid*, hlm. 52

³⁴ Ronny Hanitijo Soemitro, *Metodologi Penelitian Hukum Jurimetri*, Cetakan Kelima, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1994, hlm. 12

b) Studi lapangan, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara berikut:

1) Observasi

Yaitu pengumpulan data dimana peneliti melakukan pengamatan terhadap gejala-gejala yang diteliti.³⁵ Dalam hal ini penulis melakukan penelitian di Stokist cabang Kota Bandung dan Kabupaten Karawang untuk memperoleh data yang valid terhadap permasalahan yang diteliti oleh penulis.

2) Wawancara

Yaitu cara untuk memperoleh keterangan yang sudah terjadi di lapangan, dalam hal ini mengenai perjanjian penjualan langsung antara perusahaan dengan distributor yang tidak sesuai undang-undang yang berlaku. Penulis melakukan wawancara secara pribadi dengan mitra perusahaan dan kepala stokist dari beberapa cabang yang berada di wilayah Jawa Barat untuk mengetahui aspek hukum terhadap perjanjian penjualan langsung berjenjang antara perusahaan dengan distributornya.

c) Studi Dokumen, yaitu metode pengumpulan data yang datanya diperoleh dari buku, internet, atau dokumen lain yang menunjang penelitian yang dilakukan.

³⁵ Burhan Ashofa, *Metode Penelitian Hukum*, Rineka Cipta, Jakarta, 2007, hlm. 26.

5. Analisa Data

Analisa data dapat digunakan untuk memecahkan permasalahan yang ada dalam penelitian ini. Data yang diperoleh selanjutnya dianalisa secara deskriptif kualitatif,³⁶ yaitu dimana peneliti menganalisis data dengan melihat kenyataan mengenai aspek hukum terhadap perjanjian penjualan langsung berjenjang antara Perusahaan dengan distributor.

6. Lokasi Penelitian

a. Lokasi Pustaka:

- 1) Perpustakaan Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung, Jalan A.H Nasution No. 103 Kota Bandung.
- 2) Perpustakaan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Bandung, Jalan A.H Nasution No. 103 Kota Bandung.
- 3) Perpustakaan Universitas Padjajaran, Jalan Dipati Ukur No. 35 Kota Bandung.
- 4) Badan Perpustakaan dan Kearsipan Daerah Pemerintah Provinsi Jawa Barat, Jalan Kawalayaan Indah II No. 4 Sukapura Kiara Condong Jawa Barat.

b. Lokasi Lapangan.

- 1) Pusat Kesejahteraan Kota Depok, Jalan. H. Arkani No. 37, Cinangka, Sawangan, Kota Depok, Jawa Barat
- 2) Stokist MSI Cabang Kabupaten Karawang, Jalan Raya Tanjung Pura, No. 25, Karawang, Jawa Barat

³⁶ Sri Mamudji, Et Al, *Metode Penelitian Hukum, cetakan pertama*, Fakultas Hukum UI, Jakarta, 2005, hlm. 67

- 3) Stokist MSI Cabang Kota Bandung, Jalan Mars Selatan No. 9,
Mahjalega, Rancasari, Kota Bandung, Jawa Barat

