

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kehidupan masyarakat saat ini tidak luput dipengaruhi oleh adanya globalisasi, terutama dalam aspek perdagangan atau bisnis ekonomi. Globalisasi bisnis ekonomi sendiri merupakan suatu cara untuk mendapatkan suatu hasil dari inovasi, kreatifitas manusia dan kemajuan suatu teknologi. Pola kehidupan ekonomi modern yang lebih berfokus pada prinsip persaingan bebas dalam pemasaran barang dan jasa telah menciptakan sejumlah tantangan baru, terutama bagi konsumen.

Dalam sistem ekonomi yang didominasi oleh persaingan bebas, konsumen sering kali menjadi pihak yang paling rentan mengalami kerugian. Masalah yang dihadapi konsumen ini menimbulkan reaksi negatif dari masyarakat terhadap produk-produk yang dihasilkan oleh pelaku usaha, baik lokal maupun asing.¹ Situasi ini mencerminkan bahwa banyak pelaku usaha belum sepenuhnya mampu menciptakan produk yang benar-benar aman dan melindungi konsumen. Kondisi ini menjadi perhatian penting karena keamanan dan keselamatan konsumen adalah faktor yang tidak boleh diabaikan. Indonesia sendiri menjadikan salah satu

¹ Siska Ciswati dan Irwan Septayuda, "Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Laptop", Jurnal Menara Ekonomi, Vol. 9, No. 2 April 2023, hal. 61-71.

negara perdagangan dengan beraneka ragam jenis bidang usaha dan pelaku usaha yang tidak luput terus bertambahnya, dengan adanya hal tersebut membuat para pelaku usaha terus berinovasi dan membuat strategi dalam bisnis atau perdagangan tersebut.

Salah satu jenis bidang usaha yang saat ini terus berkembang dan menjadisuatu ketertarikan maupun perhatian masyarakat yaitu jenis usaha yang menggunakan strategi penjualan *Multi Level Marketing* (selanjutnya disebut MLM). Perkembangan pesat bisnis dengan sistem MLM di Indonesia, memperkuat urgensi pelaku usaha untuk patuh terhadap Undang-Undang yang melindungi konsumen. MLM adalah salah satu bentuk bisnis penjualan berjenjang yang telah berkembang di Indonesia, di mana keberadaannya sangat bergantung pada partisipasi konsumen. Tanpa konsumen, bisnis apa pun, termasuk MLM, tidak akan mampu tumbuh dan bertahan. Oleh karena itu, perlindungan konsumen menjadi aspek krusial yang harus diperhatikan oleh pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan bisnisnya, tidak hanya untuk menjaga keberlanjutan usaha, tetapi juga untuk memastikan kesejahteraan dan keamanan konsumen dalam setiap transaksi yang dilakukan.²

² Rasni Rusli, et.al, “Perlindungan Hukum Terhadap Member Dalam Sistem Bisnis *Multi Level Marketing*”, TATOHI Jurnal Ilmu Hukum, Vol. 2, No. 10 Desember 2022, hal. 1018-1032.

Istilah *Multi Level Marketing* sendiri dapat kita temukan dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung (selanjutnya disebut PERMENDAG). Istilah *Multi Level Marketing* terlihat dalam Pasal 1 angka 3 PERMENDAG yaitu Penjualan Langsung secara Multi Tingkat (*Multi Level Marketing*) yang berbunyi sebagai berikut:

“Penjualan Langsung secara *Multi Tingkat (Multi Level Marketing)* adalah penjualan Barang tertentu melalui jaringan pemasaran berjenjang yang dikembangkan oleh Penjual Langsung yang bekerja atas dasar Komisi dan/ atau Bonus berdasarkan hasil penjualan Barang kepada Konsumen”.

Dalam operasionalnya, MLM melibatkan beberapa pihak utama, yaitu perusahaan yang menyediakan produk, mitra usaha yang bertanggung jawab memasarkan produk tersebut, dan konsumen akhir yang membeli produk. Dalam sistem ini, mitra usaha tidak hanya menjual produk secara langsung kepada konsumen, tetapi juga merekrut orang lain untuk bergabung sebagai mitra usaha baru. Seiring berkembangnya jaringan pemasaran ini, para mitra usaha dapat memperoleh komisi atau bonus berdasarkan penjualan mereka sendiri serta penjualan yang dihasilkan oleh jaringan atau tim yang mereka rekrut.³ Keberadaan peraturan ini bertujuan untuk memberikan struktur yang jelas dan transparan

³ Laratu Maody Karani Mandario dan Lalu Achmad Fathoni, “Tanggung Jawab PT. Riona Cahaya Ilahi Terhadap *Multi Level Marketing (MLM)* Produk Skincare Prespektif Hukum Positif Di Indonesia”, *Jurnal Commerce Law*, Vol. 4, No. 1 Juni 2024, hal. 282-289.

dalam kegiatan MLM, sehingga mitra usaha dan konsumen terlindungi dari potensi praktik yang merugikan. Selain itu, peraturan ini juga memastikan bahwa perusahaan yang menerapkan sistem MLM wajib mematuhi standar etika bisnis dan transparansi, guna menjamin bahwa hak-hak konsumen dan mitra usaha terjaga, baik dari segi produk yang dipasarkan maupun keuntungan yang dijanjikan.⁴

Sistem penjualan dalam bisnis MLM berbeda dari sistem penjualan konvensional, karena dalam MLM, dikenal dengan istilah penjualan langsung atau "*Direct Selling*". Dalam model ini, pelaku usaha melakukan penjualan produk atau jasa secara langsung kepada konsumen. MLM dianggap sebagai metode yang efisien untuk mendistribusikan produk atau jasa, menghindari biaya yang biasanya terkait dengan iklan, promosi, dan pemasaran tradisional. Di Indonesia, penjualan langsung diatur dalam suatu asosiasi bernama Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (selanjutnya disebut APLI), yang merupakan bagian dari Kamar Dagang dan Industri (selanjutnya disebut KADIN).⁵

Dalam konteks ini, peran pemerintah sangat penting dalam menyelesaikan sengketa, perselisihan, atau kerugian yang mungkin dialami oleh masyarakat akibat penggunaan produk tertentu.

⁴ Syamsu Thamrin dan Adfiyanti Fadjar, "Perlindungan Hukum Terhadap Anggota *Multi Level Marketing* (MLM) Dalam Investasi Melalui Sistem MLM", *Jurnal Hukum Bisnis*, Vol. 4, No. 11, 2022, hal. 177-184.

⁵ Rasni Rusli, et.al, "Perlindungan Hukum Terhadap Member Dalam Sistem Bisnis *Multi Level Marketing*", *TATOHI Jurnal Ilmu Hukum*, Vol. 2, No. 10 Desember 2022, hal. 1018-1032.

Sebagai upaya perlindungan konsumen, pemerintah membentuk badan penyelesaian sengketa konsumen di tingkat daerah, seperti yang tercantum dalam Pasal 49 ayat (1) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (selanjutnya disebut UU PK), yang menyatakan “Pemerintah membentuk badan penyelesaian sengketa konsumen di Daerah Tingkat II untuk menyelesaikan sengketa konsumen di luar pengadilan”.

Penggunaan rantai distribusi dalam menjalankan bisnis, seperti yang diterapkan dalam sistem distribusi berjenjang, tentunya memerlukan adanya persyaratan atau perjanjian yang harus disepakati dan dipenuhi oleh semua pihak yang terlibat. Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (selanjutnya disebut KUHPerdata), khususnya pada Bab III tentang Perikatan yang Lahir dari Kontrak atau Persetujuan, terdapat ketentuan mengenai syarat-syarat untuk terjadinya persetujuan yang sah yang dijelaskan dalam Pasal 1320.⁶

Pasal ini menyatakan bahwa untuk mencapai persetujuan yang sah, empat syarat utama harus dipenuhi: pertama, adanya kesepakatan antara para pihak yang terikat; kedua, kecakapan para pihak untuk membuat perikatan; ketiga, adanya pokok persoalan

⁶ Ahmad Fadli Fauzi, “Eksistensi Asas-Asas Hukum Perjanjian International Dalam Hukum Positif Dan Implementasinya Perjanjian Celah Timor”, *Jurist-Diction*, Vol. 6, No. 2 April 2023, hal. 215-230.

tertentu; dan keempat, terdapat sebab yang tidak terlarang.⁷ Apabila salah satu pihak gagal melaksanakan kewajiban yang telah diperjanjikan, maka pihak tersebut dapat dianggap melakukan wanprestasi. Wanprestasi mengacu pada situasi di mana salah satu pihak tidak memenuhi prestasi yang dijanjikan dalam perjanjian, yang dapat berakibat pada kerugian bagi pihak lainnya.⁸

Oleh karena itu, penting bagi semua pihak yang terlibat dalam perjanjian distribusi untuk memahami dan memenuhi syarat-syarat tersebut agar hubungan bisnis dapat berjalan dengan lancar dan saling menguntungkan. Dengan demikian, kesepakatan yang sah akan menciptakan kepercayaan dan kepastian dalam menjalankan bisnis, serta mengurangi potensi konflik yang dapat muncul akibat wanprestasi. Wanprestasi, atau ingkar janji, adalah tindakan yang dilakukan oleh debitur ketika ia tidak memenuhi kewajiban yang telah disepakati dalam perjanjian. Wanprestasi dapat dibedakan menjadi dua kategori: wanprestasi total dan wanprestasi sebagian. Dalam hal ini, pihak yang dirugikan adalah kreditur.⁹

Untuk memahami kerugian yang dialami seseorang, kreditur harus bertindak dengan hati-hati dan mengajukan tagihan yang secara

⁷ Yoliandri Nur Sharky dan Gunawan Djajaputra, “Akibat Hukum Terjadinya Wanprestasi Dalam Perjanjian Kerja Tanpa Adanya Jaminan”, *Unes Law Review*, Vol. 6, No. 4 Juni 2024, hal. 9825-9831.

⁸ Lala Alwi, et.al, “Ganti Kerugian Akibat Wanprestasi Perjanjian Kerja Sama (Bagi Hasil) Kajian KUHPERDATA”, *Kanjoli Business Law Review*, Vol. 1, No. 2 Desember 2023, hal. 105-112.

⁹ Nuz Azza Morlin Iwanti dan Taun, “Akibat Hukum Wanprestasi Serta Upaya Hukum Wanprestasi Berdasarkan Undang-Undang Yang Berlaku”, *Jurnal Ilmu Hukum “The Juris”*, Vol. 6, No. 2 Desember 2022, hal. 346-351.

jasas dimaksudkan untuk memastikan bahwa prestasi dilakukan tepat waktu, kecuali jika debitur secara terang-terangan menolak dan telah diperingatkan mengenai kewajiban yang harus dipenuhi berdasarkan perjanjian.¹⁰

Setiap tindakan melawan hukum akan berimplikasi pada penegakan status hukum pelakunya. Sanksi atau hukuman yang dapat dikenakan kepada debitur yang melakukan wanprestasi meliputi ganti rugi, gugatan, risiko pelanggaran, dan biaya perkara. Jika debitur dinyatakan diterima tetapi tidak sepenuhnya memenuhi kewajibannya, maka dapat dikategorikan sebagai wanprestasi. Berdasarkan pasal 1243 KUHPERDATA, sanksi-sanksi yang dapat diterapkan mencakup beberapa bentuk. Pertama, sanksi berupa ganti rugi, yang terdiri dari tiga unsur utama: biaya, kerugian, dan bunga.¹¹

Selain itu, wanprestasi dapat berakibat pada pembatalan perjanjian yang telah disepakati. Dalam konteks hukum, jika wanprestasi telah terjadi, tindakan yang dapat diambil adalah melakukan somasi atau teguran atas ingkar janji tersebut. Teguran ini berfungsi sebagai sarana komunikasi dengan pihak yang telah berkomitmen untuk memenuhi kewajibannya sesuai

¹⁰ Titin Apriani, "Konsep Ganti Rugi Dalam Perbuatan Melawan Hukum Dan Wanprestasi Serta Sistem Pengaturannya Dalam KUHPERDATA", Jurnal Ganec Swara, Vol. 15, No. 1 Maret 2021, hal. 929-934.

¹¹ Vita Febiyanti, et.al, "Tinjauan Hukum Terhadap Konsumen Yang Melakukan Wanprestasi Pembelian Kredit Secara In-House", Jurnal Judiciary, Vol. 9, No. 1, 2020, hal. 1-11.

dengan waktu yang telah ditentukan.¹² Dalam Pasal 1234 KUHPerdara, dinyatakan bahwa setiap perikatan bertujuan untuk memberikan sesuatu, melakukan tindakan tertentu, atau tidak melakukan tindakan. Prestasi yang dimaksud dalam hukum perjanjian dikelompokkan menjadi tiga kategori: memberikan sesuatu, melakukan sesuatu, dan tidak melakukan sesuatu. Jika prestasi tersebut tidak dilaksanakan dengan baik, tentu saja hal ini akan menimbulkan akibat hukum yang merugikan pihak lain, yang dalam hukum dikenal sebagai wanprestasi. Wanprestasi berarti tidak memenuhi isi perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, yaitu kreditur dan debitur.¹³

Menurut Armando,¹⁴ ada beberapa bentuk wanprestasi. Pertama, debitur sama sekali tidak memenuhi kewajibannya. Kedua, debitur melaksanakan kewajibannya, tetapi tidak sesuai dengan yang disepakati. Ketiga, debitur tidak memenuhi kewajibannya tepat waktu. Keempat, debitur melakukan sesuatu yang seharusnya tidak diperbolehkan. Akibat hukum dari suatu perjanjian, seperti yang dijelaskan dalam Pasal 1339 KUHPerdara, adalah bahwa perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang secara

¹² Riedel Timothy Runtuuwu, et.al, “Kajian Terhadap Tanggung Gugat Karena Wanprestasi Dan Perbuatan Melanggar Hukum Berdasarkan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata”, *Lex Privatum*, Vol. 10, No. 1 Januari 2022, hal. 240-248.

¹³ Elsi Safitri dan Taupiqurrahman Taupiqurrahman, “Analisis Tuntutan Ganti Rugi Akibat Wanprestasi Dalam Kontrak Pengadaan Sarana Penunjang NICU Dan Bedah Saraf”, *Jurnal Usm Law Review*, Vol. 7, No. 1 Januari 2024, hal 144-162.

¹⁴ Armando Rosario Gabriel Pandeinuwu, et.al, “Tinjauan Hukum Mengenai Wanprestasi Terhadap Perjanjian Bagi Hasil Antara Pemilik Tanah Dan Penggarap”, *Jurnal Fakultas Hukum Universitas Sam Ratulangi*, Vol. 13, No. 3 Maret 2024, hal. 1-10.

eksplisit dinyatakan, tetapi juga mencakup segala sesuatu yang diperlukan berdasarkan sifat perjanjian, sesuai dengan kepatutan, kebiasaan, atau ketentuan hukum yang berlaku.

Akibat hukum yang telah dijelaskan sebelumnya tentunya dapat menimbulkan permasalahan, salah satunya adalah mengenai ganti rugi. Dalam konteks ganti rugi, undang-undang telah menetapkan ketentuan-ketentuan yang mengatur hal-hal apa saja yang dapat dimasukkan sebagai ganti rugi. Ketentuan ini berfungsi sebagai batasan terhadap klaim yang dapat diajukan sebagai ganti rugi, sehingga debitur yang lalai atau tidak memenuhi kewajibannya tetap dilindungi oleh undang-undang dari tuntutan yang tidak wajar dari kreditur. Pasal 1247 dan 1248 KUHPerdara menjelaskan dua jenis pembatasan kerugian yang harus diperhatikan: pertama, kerugian yang dapat diperkirakan saat perjanjian dibuat, dan kedua, kerugian yang merupakan akibat langsung dari wanprestasi.¹⁵

Karakteristik ganti rugi dalam hukum perjanjian dan perbuatan melawan hukum (selanjutnya disebut PMH) memiliki perbedaan yang cukup signifikan. Dalam konteks wanprestasi, Pasal 1243 KUHPerdara mengatur bahwa ganti rugi dapat dituntut apabila debitur tidak melaksanakan kewajibannya atau tidak

¹⁵ N. Yunita Sugiastuti, "Ganti Rugi Akibat Wanprestasi (Perbandingan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Indonesia Dan Civil Code Of The Netherlands)", *Jurnal Hukum Prioris*, Vol. 8, No. 2 September 2022, hal. 201-235.

memenuhi prestasi sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Ganti rugi ini bersifat kompensasi atas kerugian yang ditimbulkan akibat tidak dipenuhinya prestasi.

Ganti rugi yang dituntut dalam wanprestasi dapat berupa kerugian yang sudah diduga ketika perjanjian dibuat, serta kerugian yang timbul sebagai akibat langsung dari wanprestasi, sesuai dengan pembatasan yang diatur dalam Pasal 1247 dan 1248 KUHPerdara.¹⁶ Ganti rugi dalam kasus wanprestasi biasanya dibagi menjadi dua kategori: kerugian materiil dan kerugian immateriil. Kerugian materiil mencakup kerugian nyata yang dapat dihitung secara objektif, seperti kehilangan aset, biaya tambahan yang harus ditanggung, atau penurunan pendapatan. Sementara itu, kerugian immateriil mencakup kehilangan keuntungan potensial atau manfaat lain yang mungkin didapatkan di masa depan, namun sulit diukur secara kuantitatif.¹⁷ Misalnya, seorang anggota MLM yang tidak mendapatkan bonus karena wanprestasi dari perusahaan dapat menuntut kerugian materiil berupa bonus yang hilang, dan kerugian immateriil berupa kesempatan atau reputasi yang hilang. Sebaliknya, ganti rugi dalam PMH, sebagaimana diatur dalam Pasal 1365 KUHPerdara, lebih bersifat sebagai kompensasi atas kerugian

¹⁶ Andreas Andrie Djatmiko, et.al, “Implementasi Bentuk Ganti Rugi Menurut Burgelijk Wetboek (Kitab Undang-Undang Hukum Perdata) Indoneisa”, *Jurnal Penelitian Hukum*, Vol. 2, No. 1 Januari 2022, hal. 1-10.

¹⁷ Elsi Safitri dan Taupiqqurrahman Taupiqqurrahman, “Analisis Tuntutan Ganti Rugi Akibat Wanprestasi Dalam Kontrak Pengadaan Sarana Penunjang NICU Dan Bedah Saraf”, *Jurnal Usm Law Review*, Vol. 7, No. 1 Januari 2024, hal 144-162.

yang timbul akibat tindakan yang melanggar hukum yang dilakukan oleh pihak lain. Ganti rugi dalam PMH tidak selalu ditentukan secara eksplisit dalam perjanjian, namun lebih bergantung pada sifat pelanggaran dan kerugian yang diakibatkan. Sebagai contoh, dalam skema MLM, jika perusahaan melakukan tindakan yang melanggar hukum dengan cara-cara yang melanggar hukum maka anggotanya atau menjalankan skema piramida, maka anggota yang dirugikan dapat menuntut ganti rugi berdasarkan Pasal 1365 tersebut.

Karakteristik dari PMH menurut pasal 1365 KUHPerdara sendiri meliputi yaitu;¹⁸

1. Adanya suatu perbuatan,
2. Perbuatan tersebut melawan hukum,
3. Adanya kesalahan dari pihak pelaku,
4. Adanya kerugian dari korban,
5. Adanya hubungan kausal antara perbuatan dan kerugian.

Ketika wanprestasi terjadi, pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi. Lebih lanjut, Pasal 1339 KUHPerdara menegaskan bahwa perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang secara eksplisit disebutkan, tetapi juga mencakup hal-hal yang wajar berdasarkan kebiasaan dan undang-undang, memberikan

¹⁸ Velliana Tanaya, "Perbuatan Melawan Hukum dan Perkembangannya di Indonesia", Materi Perkuliahan, Program Studi Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Pelita Harapan Surabaya, 6 Februari 2024.

landasan bagi tuntutan ganti rugi lebih luas.¹⁹ Wanprestasi dalam konteks MLM sering kali terjadi ketika perusahaan gagal membayar bonus uang yang dijanjikan kepada anggotanya. Berdasarkan data dari Kementerian Perdagangan, pada tahun 2023, terdapat peningkatan sebesar 25% dalam jumlah keluhan konsumen terkait wanprestasi dalam MLM dibandingkan dengan tahun sebelumnya.²⁰ Keluhan ini sebagian besar berkaitan dengan kegagalan perusahaan MLM dalam membayar bonus yang telah dijanjikan, sehingga menimbulkan kerugian materiil bagi para anggotanya.

Bonus uang merupakan salah satu komponen utama dalam sistem remunerasi banyak perusahaan, termasuk dalam model bisnis MLM. Dalam konteks MLM, bonus uang tidak hanya berfungsi sebagai insentif bagi anggota untuk meningkatkan penjualan, tetapi juga sebagai alat motivasi untuk merekrut anggota baru. Skema bonus ini sering kali diatur dalam perjanjian yang secara rinci menguraikan syarat- syarat pencapaian dan pembayaran bonus. Namun, meskipun secara kontraktual sudah diatur dengan baik, sering kali terjadi sengketa akibat wanprestasi, yaitu ketika perusahaan gagal memenuhi kewajibannya dalam membayar bonus

¹⁹ Lala Alwi, et.al, “Ganti Kerugian Akibat Wanprestasi Perjanjian Kerja Sama (Bagi Hasil) Kajian KUHPERDATA”, *Kanjoli Business Law Review*, Vol. 1, No. 2 Desember 2023, hal. 105-112.

²⁰ Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, “ Kemendag Terima 7.707 Laporan Pengaduan dari Konsumen Sepanjang 2023, Ini Rinciannya”. <https://www.kemendag.go.id/berita/pojok-media/kemendag-terima-7707-laporan-pengaduan-dari-konsumen-sepanjang-2023-ini-rinciannya>, diakses pada 03 September 2024.

yang dijanjikan.²¹ Bonus uang dalam sistem MLM memiliki karakteristik yang kompleks karena tidak hanya bergantung pada kinerja individu, tetapi juga pada kinerja kelompok atau jaringan yang dibangun oleh anggota. Hal ini menambah tantangan dalam mengidentifikasi dan menyelesaikan kasus wanprestasi yang melibatkan bonus uang. Ketika perusahaan MLM gagal memenuhi kewajibannya dalam pembayaran bonus, hal ini dapat menyebabkan kerugian finansial yang signifikan bagi anggota. Berdasarkan data dari APLI pada tahun 2022, tercatat bahwa 35% dari total sengketa yang terjadi di industri MLM terkait dengan masalah pembayaran bonus, yang sebagian besar disebabkan oleh ketidakjelasan perjanjian kontraktual dan ketidakmampuan perusahaan untuk memenuhi komitmennya.²²

Fenomena masalah dalam sistem bonus uang pada MLM terletak pada kompleksitas yang melekat pada hubungan antara individu dan jaringan yang dibangun. Dalam sistem MLM, bonus uang tidak hanya ditentukan oleh kinerja individu, tetapi juga oleh kinerja keseluruhan dari kelompok atau jaringan yang terlibat. Hal ini menciptakan tantangan dalam mengidentifikasi dan menangani kasus wanprestasi yang muncul, terutama ketika perusahaan tidak

²¹ Mohammad Firmansyah, "Sistem Bonus Bisnis *Multi Level Marketing* Pada PT. Melia Sehat Sejahtera di Kabupaten Jember Prespektif Akad Ju'alah", *Jurnal Dakwah dan Sosial Humaniora*, Vol. 2, No. 1 Januari 2021, hal. 09-20.

²² Media Indonesia, "Mendag Zulkifli Hasan: Pemerintah Dukung Industri MLM Sistem Jual Langsung".
<https://mediaindonesia.com/ekonomi/509830/mendag-zulkifli-hasan-pemerintah-dukung-industri-mlm-sistem-jual-langsung>, diakses pada 03 September 2024.

dapat memenuhi kewajibannya untuk membayar bonus kepada anggotanya.²³

Ketidakpastian dan ketidakjelasan dalam perjanjian kontraktual sering kali menjadi sumber sengketa. Banyak anggota MLM mungkin tidak sepenuhnya memahami syarat dan ketentuan yang mengatur bonus yang mereka terima, serta dampak dari kinerja jaringan mereka terhadap pembayaran bonus tersebut. Ketidakmampuan perusahaan untuk memenuhi komitmen yang telah ditetapkan dapat menyebabkan kerugian finansial yang signifikan bagi anggota, terutama bagi mereka yang bergantung pada pendapatan dari bonus tersebut.

Peningkatan sengketa terkait wanprestasi dalam MLM menunjukkan adanya kebutuhan mendesak untuk regulasi yang lebih ketat dan perlindungan yang lebih baik bagi anggota. Dengan mekanisme ganti kerugian yang jelas dan diterapkan secara konsisten, diharapkan anggota yang mengalami kerugian akibat wanprestasi dapat menemukan solusi yang adil. Regulasi yang lebih baik juga dapat membantu mencegah terjadinya sengketa di masa depan, serta meningkatkan transparansi dalam praktik bisnis di industri MLM.

²³ R. Juli Moertiono, “Perbuatan Melawan Hukum Dalam Perjanjian *Multi Level Marketing* Barang-Barang Makanan, Minuman Kesehatan Dan Perbekalan Kesehatan Rumah Tangga Ditinjau Dari UU Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perindungan Konsumen”, Jurnal Ilmiah METADATA, Vol. 2, No. 2 Mei 2020, hal. 100-119.

Adapun fenomena yang terjadi pada penelitian Arianja Hidayad dan Yunita²⁴ menunjukkan bahwa bentuk wanprestasi antara *upline* dan *downline* di perusahaan MLM K-Link melibatkan *upline* yang tidak melanjutkan pengajuan bonus, sehingga *downline* tidak menerima keuntungan dari penjualan. Sementara di Oriflame, *upline* mengklaim target penjualan kelompok sebagai target pribadi. Penyelesaian wanprestasi di K-Link dilakukan melalui grup WhatsApp dan Telegram untuk penyelesaian internal, sementara di Oriflame, *upline* diwajibkan mengganti kerugian *downline*, dengan ancaman pembekuan akun jika gagal melakukannya.

Penelitian oleh Rasni Rusli, et.al²⁵ membahas skema piramida yang dijalankan oleh PT Amoeba Internasional, di mana hanya anggota di posisi atas yang membahas skema piramida yang dijalankan oleh PT Amoeba Internasional, di mana hanya anggota di posisi atas yang mendapatkan keuntungan, sementara anggota baru atau di bawah mengalami kerugian. PT Amoeba Internasional mengajarkan teknik UGD yaitu Utang, Gadai, Dol (jual) pada setiap korban, mereka juga dijanjikan kaya mendadak bahkan untuk merekrut member baru mereka

²⁴ Arianja Hidayad dan Yunita Yunita, “Ganti Kerugian Kepada *Downline* Akibat Wanprestasi *Upline* PT K-Link Dan PT Oriflame Yang Berbasis *Multi Level Marketing* (Suatu Penelitian di Wilayah Kota Banda Aceh)”, Jurnal Ilmiah Mahasiswa Bidang Hukum Keperdataan, Vol. 6, No. 4 November 2022, hal. 411-419.

²⁵ Rasni Rusli, et.al, “Perlindungan Hukum Terhadap Member Dalam Sistem Bisnis *Multi Level Marketing*”, TATOHI Jurnal Ilmu Hukum, Vol. 2, No. 10 Desember 2022, hal. 1018-1032.

menjebak pemuda-pemudi dengan penawaran lowongan pekerjaan dengan gaji Rp 5.000.000,- (lima juta Rupiah) sampai Rp. 7.000.000,- (tujuh juta Rupiah) yang pada kenyataannya bukan pekerjaan namun pencucian otak untuk membeli produk Qnet mereka yang nilainya dapat mencapai puluhan juta.²⁶

Selain PT Amoeba Internasional Perusahaan lainnya yaitu PT QN International Indonesia alias QNet (selanjutnya disebut PT QNII). PT QNII merupakan mitra usaha dari PT Amoeba Internasional, dengan sistem yang sama juga yaitu pengajaran teknik UGD pada para member.²⁷ Ada pun perusahaan yang bahkan digugat pailit oleh para korbannya yaitu PT TForce Indonesia Jaya (selanjutnya disebut TForce), yang mana hal tersebut diungkap oleh salah seorang sosialitas berinisial DD. DD mengatakan bahwa ada 10 *member* TForce yang menggugat ke pengadilan Negeri Niga Jakarta Pusat setelah somasi yang dilayangkan ke perusahaan tersebut pada 4 Oktober 2023 tidak direspon. Investasi di perusahaan tersebut berbentuk paket yang mana pembelian satu paket senilai Rp 56.000.000,- (lima puluh enam juta rupiah) akan mendapatkan satu set bantal kesehatan yang

²⁶ Asatunews, "PT Amoeba International Ditetapkan OJK Ilegal tapi Malah Gugat Tim Cobra Lumajang", <https://www.asatunews.co.id/index.php/indeks-ind24jam/2091-pt-amoeba-internasional-ditetapkan-ojk-ilegal-tapi-malah-gugat-tim-cobra-lumajang>, diakses pada 18 Septemer 2024.

²⁷ Asatunews, "QNet Akhirnya Tumbang Setelah 21 Tahun Menjalankan Kejahatan Investasi di Indonesia", <https://asatunews.co.id/index.php/indeks-hukum/2188-qnet-akhirnya-tumbang-setelah-21-tahun-menjalankan-kejahatan-investasi-di-indonesia>, diakses pada 18 Septemer 2024.

bernilai tak lebih dari Rp 5.000.000,- (lima juta rupiah) yang mana selebihnya dijanjikan akan didapat dalam bentuk bonus uang dalam 20 hari kerja.²⁸

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas penulis tertarik untuk mengkaji melalui penulisan ini dengan judul **“KARAKTERISTIK GANTI KERUGIAN AKIBAT WANPRESTASI TERHADAP KOMISI *DOWNLINE* MEMBER DALAM SISTEM *MULTI LEVEL MARKETING*”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah yang diangkat yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana Konsep Ganti Kerugian Akibat Wanprestasi Menurut KUHPerdara ?
2. Bagaimana Bentuk Pertanggungjawaban Hukum Akibat Wanprestasi Terhadap Komisi *Downline Member* Dalam Sistem *Multi Level Marketing* ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tuajuan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Untuk melakukan penemuan ide/teori hukum atau terkait Konsep Ganti Kerugian Akibat Wanprestasi Menurut KUHPerdara.

²⁸ Tempo.co, “Investasi Bantal Sehat Miliaran Rupiah Bikin Buntung, PT. TForce Digugat Pailit Sebagai Member”, <https://metro.tempo.co/amp/1781928/investasi-bantal-sehat-miliaran-rupiah-bikin-buntung-pt-tforce-digugat-pailit-sebagian-member>, diakses pada 18 September 2024.

2. Untuk memecahkan persoalan hukum terkait Bentuk Pertanggungjawaban Hukum Akibat Wanprestasi Terhadap Komisi *Downline Member* Dalam Sistem *Multi Level Marketing*.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini berkontribusi pada pengembangan ilmu hukum, terutama dalam hukum perjanjian dan perlindungan konsumen, dengan menambah wawasan tentang ganti kerugian dalam kasus wanprestasi MLM. Penelitian ini juga memperdalam pemahaman tentang wanprestasi dan implikasi hukumnya terhadap hubungan antara pelaku usaha dan konsumen. Selain itu, hasilnya dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya dan mengembangkan teori ganti kerugian, serta memperjelas hubungan antara jenis kerugian yang dialami dan dasar hukum yang mengaturnya.

1.4.2 Manfaat Praktis

a. Untuk Konsumen

Penelitian ini dapat memberikan rekomendasi kepada konsumen mengenai hak-hak konsumen dalam mendapatkan ganti kerugian akibat wanprestasi, sehingga mereka lebih terlindungi dalam bertransaksi.

b. Untuk Pelaku Usaha

Hasil penelitian ini dapat digunakan oleh pelaku usaha

MLM untuk memahami pentingnya memenuhi kewajiban kepada konsumen, termasuk pembayaran bonus yang dijanjikan, guna menghindari konflik hukum dan reputasi yang buruk.

c. Untuk Anggota MLM

Penelitian ini dapat membantu anggota MLM untuk lebih memahami posisi dalam perjanjian dan hak-hak yang mereka miliki, sehingga mereka dapat bertindak lebih mandiri dan proaktif dalam menuntut ganti rugi jika terjadi wanprestasi.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini memuat uraian singkat untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai struktur dan alur pembahasan.

BAB I – PENDAHULUAN

Pada bab ini akan memuat latar belakang masalah yang menjelaskan konteks dan mencerminkan *das sein dan das sollen* penelitian, diikuti dengan rumusan masalah yang merumuskan pertanyaan-pertanyaan. Selanjutnya, tujuan penelitian akan dijelaskan untuk memberikan arah yang jelas dari penelitian ini, serta manfaat penelitian yang menunjukkan kontribusi yang diharapkan bagi pengembangan ilmu hukum dan praktik bisnis. Terakhir,

akan terdapat sub-bab sistematika penulisan yang memberikan gambaran umum tentang struktur keseluruhan penelitian ini.

BAB II – TINJAUAN PUSTAKA

Dalam tinjauan pustaka ini, terbagi dalam 2 (dua) hal, yaitu: Tinjauan Teori dan Tinjauan Konseptual yang digunakan sebagai dasar teori dan konsep pemecahan masalah penelitian. akan mengulas literatur yang relevan dengan topik penelitian, mencakup teori-teori badan hukum, teori hukum perjanjian atau perikatan, konsep wanprestasi, konsep ganti kerugian, konsep komisi yang dimaksud dengan sistem *multi level marketing*, dan konsep *multi level marketing*.

BAB III – METODE PENELITIAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai metode penelitian yang memuat antara lain jenis penelitian yaitu penelitian hukum normatif empiris, jenis data yaitu data sekunder dan dikuatkan dengan data primer, cara perolehan data yaitu berupa studi kepustakaan untuk data sekunder dan teknik wawancara untuk data primer, jenis pendekatan penelitian yang digunakan serta analisa data yang diterapkan untuk mendapatkan hasil yang valid dan reliabel.

BAB IV – HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

Pada bab ini akan menyajikan temuan-temuan penelitian dari analisis data secara sistematis. Sub-bab ini terdiri dari 3 bagian utama: pertama, 4.1 Hasil Penelitian; kedua, 4.2 Ganti Kerugian Akibat Wanprestasi Menurut KUHPerdara, dan 4.3 Bentuk Tanggungjawab Akibat Wanprestasi Terhadap Komisi *Downline Member* Dalam Sistem *Multi Level Marketing*

BAB V – KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan merangkum temuan-temuan utama dari penelitian dan menarik kesimpulan berdasarkan analisis yang telah dilakukan. Selain itu, saran akan diberikan sebagai rekomendasi untuk penelitian selanjutnya dan praktik di lapangan, dengan harapan dapat memberikan kontribusi yang positif bagi pengembangan ilmu hukum dan praktik bisnis, khususnya dalam konteks *Multi Level Marketing*.