

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING TUGAS AKHIR</b> .....	<b>iv</b>
<b>PERSETUJUAN TIM PENGUJI TUGAS AKHIR</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	17
1.3 Tujuan Penelitian .....	17
1.4 Manfaat Penelitian .....	18
1.4.1 Manfaat Teoritis .....	18
1.4.2 Manfaat Praktis.....	18
1.5 Sistematika Penulisan .....	19
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>22</b>
2.1 Tinjauan Teori .....	22
2.1.1 Teori Badan Hukum .....	22
2.1.2 Teori Kontrak .....	26
2.2 Tinjauan Konseptual.....	33
2.2.1 Konsep Ganti Kerugian .....	33
2.2.2 Konsep Wanprestasi .....	40
2.2.3 Konsep Komisi Yang Dimaksudkan Dengan Sistem Strategi <i>Multi Level Marketing</i> .....	48
2.2.4 Konsep Multi Level Marketing .....	53
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>60</b>
3.1 Jenis Penelitian .....	60

3.2 Jenis Data .....	60
3.3 Cara Perolehan Data.....	62
3.4 Jenis Pendekatan.....	62
3.5 Analisis Data .....	63
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS .....</b>	<b>64</b>
4.1 Hasil Penelitian tentang karakteristik ganti kerugian akibat wanprestasi terhadap komisi <i>downline member</i> dengan sistem <i>multi level marketing</i> .....	64
4.2 Konsep Ganti Kerugian Akibat Wanprestasi Menurut KUHPperdata.....	77
4.2.1 Akibat Wanprestasi .....	88
4.2.2 Penyelesaian Akibat Wanprestasi Terhadap Komisi <i>Downline Member</i> Dalam Sistem <i>Multi Level Marketing</i> .....	98
4.3 Bentuk Pertanggungjawaban Akibat Wanprestasi Terhadap Komisi <i>Downline Member</i> Dalam Sistem <i>Multi Level Marketing</i> .....	100
4.3.1 Bentuk Implementasi Perjanjian Antara Pelaku Usaha Dengan Konsumen Dalam Komisi Sistem <i>Multi Level Marketing</i> .....	104
4.3.2 Bentuk-Bentuk Wanprestasi dalam Perjanjian MLM .....	116
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>121</b>
5.1 Kesimpulan.....	121
5.2 Saran.....	122
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>124</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Bisnis Proses Pada Strategi Multi Level Marketing.....54



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.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> 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.<sup>3</sup> Keberadaan peraturan ini bertujuan untuk memberikan struktur yang jelas dan transparan

---

<sup>3</sup> 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.<sup>4</sup>

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).<sup>5</sup>

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

---

<sup>4</sup> 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.

<sup>5</sup> 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.<sup>6</sup>

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

---

<sup>6</sup> 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.<sup>7</sup> 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.<sup>8</sup>

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.<sup>9</sup>

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

---

<sup>7</sup> 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.

<sup>8</sup> 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.

<sup>9</sup> 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.<sup>10</sup>

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.<sup>11</sup>

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

---

<sup>10</sup> 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.

<sup>11</sup> 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.<sup>12</sup> 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.<sup>13</sup>

Menurut Armando,<sup>14</sup> 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

---

<sup>12</sup> 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.

<sup>13</sup> 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.

<sup>14</sup> 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.<sup>15</sup>

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

---

<sup>15</sup> 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.<sup>16</sup> 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.<sup>17</sup> 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

---

<sup>16</sup> 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.

<sup>17</sup> 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;<sup>18</sup>

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

---

<sup>18</sup> 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.<sup>19</sup> 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.<sup>20</sup> 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

---

<sup>19</sup> 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.

<sup>20</sup> 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.<sup>21</sup> 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.<sup>22</sup>

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

---

<sup>21</sup> 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.

<sup>22</sup> 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.<sup>23</sup>

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.

---

<sup>23</sup> 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 Yunita<sup>24</sup> 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.al<sup>25</sup> 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

---

<sup>24</sup> 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.

<sup>25</sup> 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.<sup>26</sup>

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.<sup>27</sup> 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

---

<sup>26</sup> 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.

<sup>27</sup> 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.<sup>28</sup>

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.

---

<sup>28</sup> 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*.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Tinjauan Teori**

##### **2.1.1 Teori Badan Hukum**

Teori badan hukum memegang peranan penting sebagai subjek hukum yang mampu memiliki hak dan kewajiban secara mandiri, terlepas dari individu-individu yang tergabung di dalamnya. Badan hukum, atau yang dikenal dengan istilah *legal entity*, adalah entitas yang diakui oleh hukum sebagai pemilik hak dan kewajiban yang berdiri sendiri, berbeda dari para pendirinya. Teori tentang badan hukum ini berakar pada pemikiran bahwa suatu kelompok atau organisasi yang didirikan dengan tujuan tertentu, seperti perusahaan, yayasan, atau asosiasi, dapat diperlakukan sebagai “orang” dalam konteks hukum, yang artinya badan hukum tersebut dapat melakukan berbagai tindakan hukum seperti mengadakan perjanjian, memiliki kekayaan, serta menggugat dan digugat di pengadilan. Seiring perkembangan waktu, konsep ini menjadi semakin kompleks dengan berbagai interpretasi dan penerapan di berbagai yurisdiksi hukum.<sup>29</sup>

Di Indonesia, pengakuan dan pengaturan mengenai badan hukum diatur dalam berbagai peraturan perundang-undangan,

---

<sup>29</sup> Gilang Rizki Aji Putra, “Manusia Sebagai Subyek Hukum”, ADALAH Buletin Hukum & Keadilan, Vol. 6, No. 1, 2022, hal. 27-34.



termasuk dalam KUHPerdata serta Undang-Undang khusus yang mengatur berbagai jenis badan hukum, seperti Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas (selanjutnya disebut UU PT). Perkembangan teori badan hukum tidak hanya melibatkan aspek-aspek formal dari pembentukannya, tetapi juga mencakup isu-isu substansial terkait tanggung jawab hukum, hak kepemilikan, dan hubungan hukum antara badan hukum dengan para anggotanya.<sup>30</sup>

Pemahaman yang mendalam tentang teori badan hukum menjadi sangat krusial bagi para praktisi hukum dan pihak-pihak lain yang terlibat dalam pengelolaan organisasi, karena mempengaruhi bagaimana badan hukum beroperasi, bertanggung jawab, dan dilindungi oleh hukum. Oleh karena itu, studi lebih lanjut tentang teori badan hukum tidak hanya penting dalam kerangka akademik, tetapi juga memiliki implikasi praktis yang luas dalam dunia bisnis, pemerintahan, dan kehidupan masyarakat secara umum.

Teori Badan Hukum adalah konsep yang berfungsi sebagai dasar pemahaman tentang entitas yang diakui sebagai subjek hukum yang terpisah dari individu-individu yang membentuknya. Badan hukum, baik dalam bentuk perusahaan, asosiasi, koperasi,

---

<sup>30</sup> Abigail Prasetyo, “Kepemilikan Tunggal Perseroan Terbatas Dalam UU Cipta Kerja Berdasarkan Teori Badan Hukum”, *ALETHEA Jurnal Ilmu Hukum*, Vol. 5, No. 1 Agustus 2021, hal. 39-54.

maupun yayasan, memiliki hak dan kewajiban yang diatur oleh hukum, serta mampu melakukan tindakan hukum seperti perjanjian, memiliki harta benda, dan dapat digugat atau menggugat di pengadilan. Teori ini penting dalam mengatur interaksi sosial dan ekonomi karena memberikan entitas tersebut kapasitas hukum yang memungkinkan mereka untuk beroperasi secara mandiri dan berkelanjutan, terlepas dari perubahan keanggotaan atau kepemilikan.<sup>31</sup>

Badan hukum seperti halnya orang perseorangan juga memiliki hak dan kewajiban. Badan hukum dapat melakukan kegiatan usaha dengan pihak lain sebagai penanggung jawab hak dan kewajiban. Badan hukum memiliki sumber daya, hak, dan kewajiban sendiri sebagai individu untuk itu. Apabila harta kekayaannya tidak mencukupi untuk memenuhi kewajibannya, maka kekayaan pengurusnya maupun kekayaan pendirinya tidak akan dapat menghindarkannya dari kebangkrutan atau likuidasi. Sekalipun badan hukum menerima pinjaman dari para pendiri atau pengurusnya, atau negara memberikan modal kepada badan usaha milik negara, pinjaman atau penyertaan modal tersebut tetap dianggap sebagai utang badan hukum. Menurut sudut pandang yang berbeda, badan hukum adalah: Sekumpulan orang yang bekerja sama untuk mendirikan suatu badan usaha, baik yang

---

<sup>31</sup> Muhammad Habibi Miftakhul Marwa, "Analisis Status Badan Hukum Dana Pensiun", *Jurnal Yustika*, Vol. 23, No. 01 Juli 2020, hal. 1-12.

berbentuk perkumpulan maupun sebagai kekayaan yang dibagi-bagi karena alasan tertentu, dan ini disebut yayasan.<sup>32</sup> Pengertian organ perseroan menurut Pasal 1 angka 2 UU PT, adalah “Rapat Umum Pemegang Saham, Direksi, dan Dewan Komisaris”.

Suatu organisasi atau badan usaha dianggap sebagai badan hukum apabila memenuhi kriteria berikut.<sup>33</sup>

1. Memiliki sumber daya yang berbeda dengan sumber daya pelaku,
2. Adanya tujuan yang pasti,
3. Adanya kepentingan pribadi sekelompok orang,
4. Adanya badan hukum yang terstruktur.

Badan hukum ini mulai berlaku sebagai subjek hukum sejak disahkan oleh peraturan perundang-undangan dan berakhir setelah pengadilan membubarkannya (menyatakan pailit). Dengan demikian, suatu kelompok dapat dimintakan pengesahan sebagai badan hukum melalui prosedur berikut.<sup>34</sup>

1. Ditetapkan melalui akta notaris,
2. Didaftarkan di kantor panitera pengadilan negeri setempat,
3. Meminta Menteri Kehakiman untuk mengesahkan anggaran dasarnya,
4. Diumumkan dalam berita negara.

---

<sup>32</sup> P.N.H. Simanjuntak, *Hukum Perdata Indonesia*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2019), hal. 38.

<sup>33</sup> Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perusahaan Indonesia*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2010), hal 26.

<sup>34</sup> Abdulkadir Muhammad, *loc. cit.* hal. 32

### 2.1.2 Teori Kontrak

Teori kontrak atau perjanjian merupakan salah satu pilar utama dalam sistem hukum perdata yang memainkan peran sentral dalam mengatur hubungan hukum antara individu, perusahaan, dan entitas lainnya. Sebagai landasan dari berbagai transaksi dan kesepakatan, teori kontrak memberikan kerangka hukum yang mengatur bagaimana para pihak dapat menyepakati, menjalankan, dan menegakkan hak dan kewajiban mereka. Teori ini didasarkan pada prinsip dasar bahwa perjanjian yang dibuat secara sah oleh para pihak adalah hukum bagi mereka yang membuatnya, sebagaimana dinyatakan dalam asas *pacta sunt servanda*.<sup>35</sup> Praktiknya, kontrak tidak hanya menjadi instrumen untuk meregulasi transaksi komersial, tetapi juga berbagai aspek lain dari kehidupan sosial, termasuk kerja, sewa-menyewa, dan perikatan lainnya.

Di Indonesia, pengaturan mengenai kontrak dan perjanjian telah diatur dalam KUHPerdata, khususnya dalam Buku III tentang Perikatan, yang menjelaskan syarat sahnya suatu perjanjian, hak dan kewajiban para pihak, serta konsekuensi hukum jika terjadi pelanggaran atau wanprestasi.<sup>36</sup> Teori kontrak, unsur-unsur penting seperti kesepakatan para pihak, kapasitas hukum, objek perjanjian, dan *causa* yang halal menjadi elemen yang harus dipenuhi agar suatu

---

<sup>35</sup> Sri Budi Purwaningsih, et.al, “Bentuk-bentuk Badan Hukum Unit Usaha Badan Usaha Milik Desa”, *Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, Vol. 6, No. 4, 2023, hal. 840-850.

<sup>36</sup> Alda Rifada Rizqi, “Eksistensi Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) dalam Upaya Mewujudkan Negara Hukum Kesejahteraan”, Vol. 3, No. 1 Juni 2019, hal. 27-40.

kontrak dapat dianggap sah dan mengikat. Lebih dari itu, teori ini juga membahas berbagai jenis kontrak, seperti kontrak bilateral, kontrak unilateral, kontrak konsensual, dan kontrak formal, yang masing-masing memiliki karakteristik dan implikasi hukum tersendiri.<sup>37</sup> Adanya teori kontrak, hukum menyediakan mekanisme yang memungkinkan para pihak untuk mengatur hubungan mereka dengan cara yang dapat diprediksi dan diandalkan, sambil memberikan perlindungan hukum terhadap pelanggaran hak dan kewajiban yang telah disepakati. Namun, dalam penerapannya, teori kontrak juga menghadapi berbagai tantangan, seperti dalam hal interpretasi klausul kontrak, pengaturan kontrak standar, serta penanganan kontrak-kontrak yang melibatkan ketidakseimbangan kekuatan antara para pihak.<sup>38</sup>

Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam tentang teori kontrak sangat penting tidak hanya bagi para praktisi hukum, tetapi juga bagi individu dan perusahaan yang terlibat dalam pembuatan dan pelaksanaan perjanjian, guna memastikan bahwa setiap kontrak yang dibuat dapat berjalan sesuai dengan maksud dan tujuan yang diinginkan, serta terjamin secara hukum.

Teori kontrak atau perjanjian merupakan salah satu konsep fundamental dalam hukum perdata yang mengatur hubungan antara

---

<sup>37</sup> Cathleen Lie, et.al, "Pengenalan Hukum Kontrak dalam Hukum Perdata Indonesia", Jurnal Kewarganegaraan, Vol. 7, No. 1 Juni 2023, hal. 918-924.

<sup>38</sup> Engeli Yuliana Lumaing, Kontrak Dalam Prespektif Hukum Di Indonesia, (Surakarta: Tahta Media Group, 2023), hal. 12.

individu atau entitas yang terlibat dalam suatu kesepakatan. Kontrak adalah sebuah perikatan yang terjadi ketika dua atau lebih pihak sepakat untuk melakukan atau tidak melakukan suatu tindakan tertentu dengan tujuan untuk menciptakan kewajiban dan hak yang mengikat. Teori ini dibangun di atas prinsip bahwa perjanjian yang sah adalah hukum bagi para pihak yang membuatnya, sebagaimana tercermin dalam asas “*pacta sunt servanda*”, yang berarti perjanjian harus dipenuhi. Dalam konteks ini, kontrak bukan hanya sekadar janji antara dua pihak, tetapi merupakan alat hukum yang memungkinkan penegakan hak dan kewajiban di mata hukum.<sup>39</sup>

Elemen-elemen dasar yang harus ada dalam suatu kontrak meliputi adanya kesepakatan atau konsensus antara para pihak, objek perjanjian yang jelas, kapasitas hukum dari para pihak untuk melakukan kontrak, dan adanya causa atau tujuan yang sah. Tanpa unsur-unsur ini, suatu kontrak dapat dianggap batal demi hukum atau tidak mengikat. Dalam dunia bisnis, kontrak digunakan untuk berbagai tujuan, mulai dari pembelian barang dan jasa, sewa-menyewa, hingga perjanjian kerja dan kerjasama bisnis. Setiap kontrak memiliki kekuatan hukum yang berbeda tergantung pada jenis dan sifat perjanjian tersebut.

---

<sup>39</sup> Nurhilmiyah, “Penerapan Teori Kontrak Dalam Perjanjian Leasing”, SANKSI, Vol. 1, No. 1, 2022, hal. 268-278.

Di Indonesia, hukum perdata, khususnya KUHPperdata, memberikan panduan yang jelas mengenai syarat sahnya suatu kontrak, jenis-jenis kontrak, serta hak dan kewajiban para pihak. KUHPperdata mengatur bahwa kontrak harus dibuat berdasarkan kesepakatan sukarela dari para pihak tanpa adanya paksaan, kekeliruan, atau penipuan. Hal ini menekankan pentingnya niat yang tulus dan pemahaman yang jelas dari para pihak mengenai isi perjanjian yang mereka buat.<sup>40</sup>

Selain itu, teori kontrak juga mencakup bagaimana perjanjian dapat diubah, dibatalkan, atau dihentikan, serta bagaimana sengketa yang timbul dari pelaksanaan kontrak dapat diselesaikan. Ketika salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya sesuai dengan yang disepakati, hal ini dikenal sebagai wanprestasi, dan hukum memberikan mekanisme untuk menyelesaikan masalah ini, baik melalui negosiasi, mediasi, maupun litigasi di pengadilan. Penerapan teori kontrak dalam kehidupan sehari-hari sangat luas dan mencakup berbagai sektor, baik dalam konteks pribadi maupun bisnis. Misalnya, dalam transaksi jual beli, kontrak menentukan hak pembeli untuk menerima barang yang sesuai dengan spesifikasi dan kewajiban penjual untuk menyediakan barang tersebut pada waktu yang disepakati. Di sisi lain, kontrak kerja mengatur hubungan antara majikan dan karyawan, termasuk tanggung jawab dan hak

---

<sup>40</sup> Taufik Hidayat Lubis, "Hukum Perjanjian di Indonesia", SOSEK Jurnal Sosial dan Ekonomi, Vol. 2, No. 3, 2022, hal. 177-190.

kedua belah pihak.

Namun, teori kontrak tidaklah statis dan terus berkembang seiring dengan perubahan kebutuhan dan dinamika masyarakat. Misalnya, dalam era digital saat ini, kontrak elektronik dan kontrak daring telah menjadi semakin umum, menimbulkan tantangan baru terkait keamanan, keabsahan, dan penegakan hukum. Dengan demikian, teori kontrak terus beradaptasi dengan perkembangan zaman, sambil tetap mempertahankan prinsip-prinsip dasar yang menjamin kepastian hukum, keadilan, dan kesetaraan bagi para pihak yang terlibat.<sup>41</sup> Syarat-syarat terjadinya suatu persetujuan yang sah diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdata yang terdapat dalam bagian 2 yaitu kesepakatan mereka yang mengikatkan diri, kecakapan untuk membuat suatu perikatan, suatu pokok persoalan tertentu, dan suatu sebab yang tidak terlarang, sehingga menurut hukum, suatu persetujuan dianggap tidak pernah ada tanpa pemenuhan keempat syarat ini.<sup>42</sup> Adapun syarat sahnya perjanjian dalam sistem hukum Indonesia yang menentukan adanya 4 (empat) syarat yang harus dipenuhi agar suatu perjanjian menjadi sah yakni;<sup>43</sup>

1. Kesepakatan untuk mengikatkan diri

---

<sup>41</sup> Ghiska Fajari dan Yosephine Fransisca Andriani, "Analisis Teori Perjanjian Dan Implikasinya Dalam Bisnis Modern", Jurnal Inovasi Global, Vol. 1, No. 2 Desember 2023, hal. 60-70.

<sup>42</sup> Fajar Sugianto, "Teori dan Praktik Perancangan Kontrak", (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2023), hal. 9-10.

<sup>43</sup> Hasim Purba, Hukum Perikatan dan Perjanjian, (Jakarta: Sinar Grafika, 2022), hal. 98-100.



Kontrak menjadi sah apabila para pihak sepakat mengenai segala hal yang ada dalam perjanjian. Pembentukan kesepakatan memiliki unsur penawaran dan penerimaan. Hal ini dapat dilakukan secara langsung maupun secara *online*. Pembentukan kontrak secara sederhana akan mempertemukan para pihak agar saling berhadapan sehingga penawaran dan penerimaan berjalan dengan cepat dan kesepakatan dapat terjadi dalam waktu yang sama dan tempat yang sama. Perjanjian yang dibuat secara *online* dilakukan untuk mempermudah pembuatan perjanjian dengan para pihak yang melintasi batas negara.

2. Kecakapan untuk membuat suatu perikatan

Para pihak dalam pembuatan perjanjian juga harus memenuhi syarat kecakapan karena mereka merupakan unsur pokok dan salah satu syarat obyektif dalam perjanjian. Kecakapan ini diatur dalam Pasal 1329 KUHPerdara yang menyatakan bahwa “Tiap orang berwenang untuk membuat perikatan, kecuali jika ia dinyatakan tidak cakap untuk hal itu”.

3. Suatu hal tertentu

Suatu hal tertentu berarti suatu perjanjian yang dibuat harus memenuhi syarat tertentu.

#### 4. Suatu sebab yang halal

Suatu sebab yang halal merupakan salah satu syarat objektif yang harus ada dalam suatu perjanjian. Sebab yang halal membuat para pihak memiliki tujuan bersama yang kemudian berdasar dari hal itu maka dibuatnyalah suatu perjanjian sehingga bukan mengenai akibat pada waktu perjanjian tersebut dilaksanakan.

Teori kontrak atau perjanjian merupakan landasan penting dalam hukum perdata yang memungkinkan terjadinya hubungan hukum yang jelas dan mengikat antara para pihak yang terlibat. Kontrak berfungsi sebagai alat untuk mengatur hak dan kewajiban dengan dasar kesepakatan yang dibuat secara sukarela dan sah oleh para pihak. Melalui prinsip-prinsip dasar seperti "*pacta sunt servanda*" teori kontrak menjamin bahwa perjanjian yang telah disepakati harus dipenuhi, memberikan kepastian hukum dan perlindungan bagi semua pihak yang terlibat. Teori ini mencakup berbagai elemen penting yang harus dipenuhi agar suatu kontrak dianggap sah, termasuk kesepakatan para pihak, kapasitas hukum, objek yang jelas, dan tujuan yang sah.

Teori kontrak juga memberikan kerangka untuk penyelesaian sengketa yang timbul dari pelaksanaan kontrak, memastikan bahwa pihak yang dirugikan dapat memperoleh pemulihan hukum yang adil. Seiring dengan perkembangan teknologi dan perubahan sosial,

teori kontrak terus beradaptasi untuk menghadapi tantangan baru, seperti kontrak elektronik dan kontrak daring, sambil tetap mempertahankan prinsip-prinsip dasar yang memastikan keadilan dan keseimbangan bagi para pihak yang terlibat. Secara keseluruhan, pemahaman yang mendalam tentang teori kontrak sangat penting bagi siapa pun yang terlibat dalam pembuatan, pelaksanaan, atau penegakan perjanjian, karena hal ini tidak hanya mempengaruhi kepastian hukum, tetapi juga kesuksesan dan keberlanjutan dari hubungan hukum yang terbentuk melalui kontrak.<sup>44</sup>

## **2.2 Tinjauan Konseptual**

### **2.2.1 Konsep Ganti Kerugian**

Konsep ganti kerugian merupakan salah satu elemen penting dalam sistem hukum yang bertujuan untuk memberikan pemulihan atau kompensasi kepada pihak yang mengalami kerugian akibat tindakan atau kelalaian pihak lain. Ganti kerugian, yang sering disebut juga dengan istilah “*remedy*” dalam konteks hukum perdata, berfungsi sebagai mekanisme untuk mengembalikan kondisi pihak yang dirugikan ke keadaan semula sebelum terjadinya peristiwa yang merugikan.<sup>45</sup> Konsep ini berakar pada prinsip keadilan, di mana setiap individu atau entitas yang telah mengalami kerugian berhak mendapatkan kompensasi yang setara dengan nilai kerugian

---

<sup>44</sup> Deviana Yuanitasari dan Hazar Kusmayanti, “Pengembangan Hukum Perjanjian Dalam Pelaksanaan Aasa Itikad Baik Pada Tahap Pra Kotraktual”, ACTA DIURNAL Jurnal Ilmu Hukum Kenotariatan Fakultas Hukum Unpad, Vol. 3, No. 2 Juni 2020, hal. 292-304.

<sup>45</sup> 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.

yang dialaminya, baik itu dalam bentuk kerugian materiil, immateriil, maupun kerugian yang diakibatkan oleh pelanggaran kontrak atau tindakan melawan hukum.

Praktiknya, ganti kerugian dapat diberikan dalam berbagai bentuk, tergantung pada jenis dan sifat kerugian yang terjadi. Misalnya, dalam kasus pelanggaran kontrak, pihak yang dirugikan mungkin berhak atas ganti kerugian yang mencakup kerugian langsung seperti hilangnya keuntungan yang diharapkan, serta kerugian tidak langsung yang timbul akibat dari pelanggaran tersebut.<sup>46</sup> Di sisi lain, dalam kasus perbuatan melawan hukum, ganti kerugian dapat mencakup kompensasi atas kerusakan fisik, kerugian emosional, atau bahkan kehilangan reputasi. Hukum di berbagai yurisdiksi, termasuk di Indonesia, memberikan panduan yang jelas mengenai bagaimana ganti kerugian harus dihitung dan diberikan, memastikan bahwa kompensasi yang diterima oleh pihak yang dirugikan mencerminkan nilai yang adil dan wajar sesuai dengan tingkat kerugian yang dialami.

Di Indonesia, ketentuan mengenai ganti kerugian diatur dalam berbagai peraturan perundang-undangan, termasuk dalam KUHPerdara. KUHPerdara mengatur bahwa pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti kerugian dalam bentuk uang atau dalam

---

<sup>46</sup> 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.

bentuk lain yang setara dengan nilai kerugian yang dialami. Pengaturan ini mencakup ganti kerugian dalam konteks pelanggaran kontrak, serta dalam kasus perbuatan melawan hukum, di mana ganti kerugian harus diberikan untuk mengimbangi kerugian yang ditimbulkan oleh tindakan tersebut. Dalam hal ini, pengadilan memiliki kewenangan untuk menentukan besaran ganti kerugian berdasarkan bukti dan fakta yang diajukan oleh para pihak.<sup>47</sup>

Selain itu, konsep ganti kerugian juga mencakup prinsip mitigasi kerugian, yang mengharuskan pihak yang dirugikan untuk mengambil langkah-langkah yang wajar guna meminimalkan kerugian yang dialaminya. Hal ini menunjukkan bahwa ganti kerugian tidak hanya bersifat kompensatif, tetapi juga preventif, dengan mendorong para pihak untuk bertindak secara hati-hati dan bertanggung jawab guna menghindari kerugian yang lebih besar. Dengan demikian, konsep ganti kerugian berperan sebagai instrumen yang tidak hanya memberikan pemulihan bagi pihak yang dirugikan, tetapi juga menjaga keseimbangan dan keadilan dalam interaksi sosial dan komersial.<sup>48</sup> Konsep ganti kerugian adalah mekanisme hukum yang dirancang untuk mengembalikan atau memberikan kompensasi kepada pihak yang mengalami kerugian akibat tindakan atau kelalaian pihak lain. Dalam

---

<sup>47</sup> *Ibid.*, hal. 1-10.

<sup>48</sup> Muklis, "Analisis Ganti Kerugian Berdasarkan Prespektif Hukum Perdata", *Iuris Studia Jurnal Kajian Hukum*, Vol. 1, No. 1 Februari – Mei 2023, hal. 6-10.

praktiknya, ganti kerugian bertujuan untuk memastikan bahwa pihak yang dirugikan dapat menerima penggantian yang setara dengan nilai kerugian yang dialaminya, sehingga kondisi mereka dapat dikembalikan, sejauh mungkin, ke keadaan sebelum kerugian terjadi. Konsep ini mencakup berbagai bentuk kerugian, termasuk kerugian materiil, immateriil, dan kerugian yang timbul dari pelanggaran kontrak atau perbuatan melawan hukum.

Kerugian materiil biasanya mencakup kerugian yang dapat diukur dengan uang, seperti kerusakan properti, hilangnya pendapatan, atau biaya pengobatan. Sementara itu, kerugian immateriil, seperti penderitaan emosional atau kehilangan reputasi, lebih sulit untuk diukur namun tetap dianggap signifikan dalam hukum. Dalam konteks pelanggaran kontrak, pihak yang dirugikan dapat menuntut ganti kerugian yang mencakup kerugian langsung serta kerugian tidak langsung.<sup>49</sup>

Di Indonesia, hukum perdata, KUHPerdata, memberikan kerangka hukum yang mengatur bagaimana ganti kerugian harus diberikan. Hukum menetapkan bahwa ganti kerugian harus mencerminkan nilai yang adil dan sebanding dengan kerugian yang dialami, dengan tujuan utama untuk mengembalikan pihak yang dirugikan ke posisi yang seharusnya mereka nikmati seandainya

---

<sup>49</sup> Rai Mantili, "Tanggung Jawab Renteng Ganti Kerugian Immateriil Atas Perbuatan Melawan Dihadungan Dengan Asas Kepastian Hukum", Jurnal Bina Mulia Hukum, Vol.4, No.1 September 2019, hal. 87-111.

pelanggaran atau kerugian tidak terjadi. Pengadilan memiliki peran penting dalam menentukan besaran dan bentuk ganti kerugian berdasarkan bukti yang diajukan oleh para pihak.

Kerugian menurut Nieuwenhuis adalah berkurangnya harta kekayaan salah satu pihak oleh karena perbuatan pelanggaran norma yang dilakukan oleh pihak lainnya.<sup>50</sup> Namun Wirdjono Prodjodikoro mengartikan kerugian secara luas dengan tidak hanya memandang pada harta kekayaan namun juga mengenai kepentingan-kepentingan manusia yang lain yaitu tubuh, jiwa, dan kehormatan seseorang.<sup>51</sup> Dalam hukum kerugian dibagi menjadi 2 (dua) jenis yaitu:<sup>52</sup>

1. Kerugian terhadap harta benda seseorang atau disebut dengan kerugian materiil;

Jenis kerugian ini merupakan kerugian yang terjadi terhadap harta kekayaan maupun harta benda bagi seseorang berupa perusakan barang-barang yang diakibatkan oleh suatu tindakan penipuan atau penggelapan. Kerugian ini dapat dihitung jumlahnya karena dinilai dengan uang.

2. Kerugian yang dialami secara nyata dan kehilangan

---

<sup>50</sup> J.H. Nieuwenhuis, Pokok-Pokok Hukum Perikatan, (Surabaya: Universitas Airlangga, 1985), hal. 57.

<sup>51</sup> Wirdjono Prodjodikoro, Perbuatan Melanggar Hukum: Dipandang dari Sudut Hukum Perdata, (Bandung: CV. Mandar Maju, 2018), hal. 20-21.

<sup>52</sup> Ahmadi Miru, Prinsip-Prinsip Perlindungan Hukum Bagi Konsumen Di Indonesia, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2013), hal. 99.

keuntungan yang diharapkan atau disebut dengan kerugian immateril;

Kerugian jenis ini berupa timbulnya rasa sakit hati dan berkurangnya kesenangan hidup akibat kehilangan.

Kerugian ini mengenai perasaan kehormatan seseorang yang dikarenakan adanya penghinaan terhadap nama baik secara lisan maupun tulisan yang membuat harga diri seseorang menurun, selain itu hak miliknya juga dinikmati oleh pihak lain. Kerugian immateril tidak berwujud dan tidak dapat dinilai dengan uang karena berupa sakit pada tubuh, penderitaan batin, rasa takut, dan lain sebagainya.

Mitigasi kerugian konsumen dalam penggunaan perjanjian dapat dibagi menjadi 2 macam yaitu mitigasi kerugian pra beli dan mitigasi kerugian pasca beli. Mitigasi kerugian pra beli terbagi atas 3 jenis yaitu:

1. Peraturan PerUndang-Undangan

Adanya aturan yang melarang untuk mencantumkan klausula yang berisi klausula eksonerasi pada saat pembuatan perjanjian yang digunakan dalam bidang usaha tertentu.

2. Pengaturan Mandiri

Pelaku usaha membuat aturan internal dalam badan usaha mengenai pencantuman klausula yang tidak berisi klausula eksonerasi.



### 3. Pengaturan Bersama

Kesepakatan pemerintah, pelaku usaha, dan asosiasi konsumen dalam membentuk aturan yang secara fundamental dapat menghindari pencantuman klausula eksonerasi.

Sedangkan mitigasi kerugian pasca beli terbagi atas 2 jenis yaitu :<sup>53</sup>

#### 1. Peradilan

Bagi konsumen yang telah mengalami kerugian, langkah mitigasi yang dapat dilakukan yaitu menggugat ganti rugi melalui badan peradilan.

#### 2. Di luar peradilan

Selain menggugat melalui badan peradilan, alternatif lain yang dapat dilakukan dalam memitigasi kerugian yang telah dialami yaitu melalui badan penyelesaian sengketa konsumen sebagai badan non litigasi.

Berdasarkan dari hal tersebut maka penambahan klausa protektif dalam perjanjian merupakan strategi yang penting dalam memitigasi risiko terhadap ketidakpastian hukum.<sup>54</sup>

Konsep ini juga menuntut pihak yang dirugikan untuk melakukan mitigasi, yaitu mengambil langkah-langkah wajar untuk meminimalkan kerugian yang dialami. Hal ini bertujuan untuk

---

<sup>53</sup> Johannes Gunawan dan Bernadette M. Waluyo, *Perjanjian Baku: Masalah dan Solusi*, (Jakarta: Deutsche Gesellschaft fur, 2021), hal. 64-65.

<sup>54</sup> Dila Safitri dan Sumriyah, “Menggali Ketidakpatian Hukum Pada Perjanjian Strategi Berfokus Pada Mitigasi Risiko”, *Jurnal Akademik Publising, Jurnal Ilmiah Research Student (JIRS)*, Vol. 1, No. 1 September 2023, hal. 55.

mencegah pihak yang dirugikan dari membiarkan kerugian berkembang tanpa upaya untuk menguranginya, yang bisa berdampak pada besaran ganti kerugian yang akan mereka terima. Konsep ganti kerugian tidak hanya berfungsi sebagai sarana pemulihan bagi pihak yang dirugikan tetapi juga sebagai pengingat akan pentingnya tanggung jawab dan kehati-hatian dalam setiap tindakan yang dapat mempengaruhi orang lain. Dalam konteks yang lebih luas, ganti kerugian adalah refleksi dari prinsip keadilan yang ingin dipertahankan oleh sistem hukum, di mana setiap kerugian harus mendapatkan kompensasi yang seimbang dan wajar.

#### 2.2.2 Konsep Wanprestasi

Konsep wanprestasi merupakan elemen krusial dalam hukum kontrak yang mengacu pada kegagalan salah satu pihak untuk memenuhi kewajiban yang ditetapkan dalam suatu perjanjian atau kontrak. Wanprestasi, yang sering disebut sebagai pelanggaran kontrak, terjadi ketika pihak yang terlibat dalam perjanjian tidak melaksanakan, melaksanakan secara tidak memadai, atau melanggar ketentuan yang telah disepakati dalam kontrak. Konsep ini penting karena memberikan dasar hukum bagi pihak yang dirugikan untuk menuntut pemulihan atau kompensasi atas kerugian yang timbul akibat pelanggaran tersebut. Konteks hukum perdata, terutama di Indonesia yang diatur dalam KUHPerdata, wanprestasi diartikan sebagai suatu kondisi di mana

pihak yang terikat dalam perikatan tidak memenuhi kewajiban mereka sesuai dengan apa yang telah diperjanjikan, baik itu berupa pelaksanaan yang tidak lengkap, keterlambatan, atau bahkan ketidakmampuan untuk memenuhi kewajiban yang ada.<sup>55</sup>

Dalam Pasal 1238 KUHPerdara berbunyi:

“Si berutang adalah lalai, bila ia dengan surat perintah atau dengan sebuah akta sejenis itu telah dinyatakan lalai, atau demi perikatannya sendiri jika ini menetapkan bahwa si berutang akan harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan”.

Wanprestasi yang hakikatnya melibatkan dua pihak atau lebih sehingga apabila debitor tidak memenuhi janjinya dan juga tidak memenuhi prestasinya maka debitor berada dalam keadaan lalai atau alpa yang dimana wanprestasi tersebut mempunyai akibat hukum atau dapat diperlakukan sanksi hukum. Sanksi tersebut terbagi menjadi tiga, yaitu:<sup>56</sup>

- a. Ganti rugi
- b. Pembatalan perjanjian
- c. Peralihan resiko

Wanprestasi mencakup beberapa bentuk pelanggaran, seperti kegagalan untuk melaksanakan prestasi sesuai dengan waktu yang telah ditentukan, pelaksanaan prestasi yang tidak sesuai dengan kesepakatan, atau bahkan tidak melaksanakan kewajiban sama

---

<sup>55</sup> 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.

<sup>56</sup> Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta: PT Intermasa, 2005), hal. 47.

sekali. Konsekuensi hukum dari wanprestasi dapat melibatkan tuntutan ganti kerugian, pemenuhan prestasi, atau pembatalan kontrak, tergantung pada sifat dan dampak dari pelanggaran tersebut. Hukum memberikan mekanisme bagi pihak yang dirugikan untuk menuntut kompensasi yang sesuai dengan kerugian yang dialaminya, yang bertujuan untuk mengembalikan keadaan ke posisi semula sebelum terjadinya wanprestasi.<sup>57</sup> Konsep wanprestasi, para pihak dalam suatu perjanjian dapat lebih waspada dan proaktif dalam memastikan bahwa kewajiban mereka terpenuhi sesuai dengan ketentuan kontrak, serta dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk melindungi hak-hak mereka jika terjadi pelanggaran.

Secara keseluruhan, konsep wanprestasi tidak hanya mengatur bagaimana pelanggaran kontrak harus diatasi, tetapi juga berfungsi sebagai alat untuk mempromosikan kepatuhan dan keadilan dalam hubungan kontraktual. Dengan dasar hukum yang jelas dan mekanisme penegakan yang efektif, konsep wanprestasi memastikan bahwa setiap pihak dalam kontrak memahami tanggung jawab mereka dan konsekuensi yang mungkin timbul dari pelanggaran, serta memberikan jalan bagi penyelesaian sengketa yang adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip hukum yang berlaku.

---

<sup>57</sup> Patricia Caroline Tiodor, et.al, "Pembuktian Wanprestasi Perjanjian Utang Piutang Secara Lisan", *Jurnal Krisna Law*, Vol. 5, No. 1 Februari 2023, hal. 27-39.

Pembahasan mengenai konsep wanprestasi mengacu pada permasalahan hukum yang muncul ketika salah satu pihak dalam suatu perjanjian atau kontrak gagal memenuhi kewajibannya sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati. Wanprestasi, atau pelanggaran kontrak, dapat terjadi dalam berbagai bentuk, mulai dari tidak memenuhi kewajiban yang sudah ditetapkan, melaksanakan kewajiban dengan cara yang tidak sesuai, hingga tidak melaksanakan kewajiban sama sekali. Hukum perdata, terutama di Indonesia, konsep ini diatur dalam KUHPerdata, yang memberikan definisi dan pedoman mengenai apa yang dimaksud dengan wanprestasi serta bagaimana cara menanganinya.<sup>58</sup>

Menurut KUHPerdata, wanprestasi terjadi jika pihak yang terikat dalam kontrak tidak memenuhi prestasi yang telah dijanjikan pada waktu yang ditentukan, atau melaksanakan prestasi tersebut dengan cara yang berbeda dari yang telah disepakati, atau tidak melaksanakan sama sekali. Pelanggaran ini dapat mengakibatkan berbagai dampak hukum bagi pihak yang melakukan wanprestasi, termasuk hak-hak pihak yang dirugikan untuk menuntut pemenuhan prestasi, ganti kerugian, atau bahkan pembatalan kontrak. Ganti kerugian ini bertujuan untuk mengkompensasi kerugian yang dialami oleh pihak yang dirugikan akibat

---

<sup>58</sup> Hendra dan RR. Lyia Aina Prihardiati, “Wanprestasi Perjanjian Kerja Sama Pembangunan Ruko Ditinjau Dari Teori Perjanjian (Studi Kasus Putusan Nomor 6.Pdt.G/2019/PN.DPK)”, *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan (JISIP)*, Vol. 6, No. 3 Jul 2022, hal. 9854-9859.

pelanggaran tersebut, dan biasanya mencakup kerugian materiil maupun immateriil yang timbul sebagai akibat langsung dari wanprestasi.<sup>59</sup> Selain itu, dalam pembahasan konsep wanprestasi juga penting untuk memahami bahwa tidak semua pelanggaran kontrak dianggap sebagai wanprestasi. Terdapat perbedaan antara wanprestasi dan kesalahan yang tidak dapat dihindari (*force majeure*) atau keadaan yang menghalangi pelaksanaan kontrak secara wajar. Dalam kasus seperti ini, pihak yang tidak dapat memenuhi kewajibannya karena alasan-alasan tertentu yang berada di luar kendalinya, mungkin tidak dapat dianggap sebagai pelanggar kontrak, dan oleh karena itu, tidak berkewajiban untuk memberikan ganti kerugian.

Jika debitur tidak memenuhi kewajibannya atau memenuhinya lebih lambat dari yang disepakati, maka debitur dianggap lalai. Dalam hukum perjanjian, wanprestasi adalah tidak terpenuhinya suatu prestasi atau sesuatu yang harus dipenuhi agar suatu perjanjian dapat dipenuhi. Pelaksanaan janji untuk prestasi dan tidak dilaksanakannya janji untuk wanprestasi merupakan frasa yang tepat untuk digunakan dalam bahasa Indonesia. Debitur wanprestasi atau ingkar janji apabila debitur “karena kesalahannya” tidak memenuhi kewajiban yang dijanjikan.

Frasa “karena kesalahannya” penting karena menunjukkan

---

<sup>59</sup> Muhammad Fadillah Ulhad dan Maria Amelia, “Konsep Hukum Pada Gugatan Kasus Perdata Wanprestasi Akibat Kredit Macet”, Jurnal Konstruksi Hukum, Vol. 4, No. 2 Juni 2023, hal. 125- 130.

bahwa kegagalan debitur untuk memenuhi prestasi yang disepakati sama sekali bukan kesalahannya. Adanya hubungan atau kesepakatan antara para pihak merupakan prasyarat terjadinya wanprestasi (juga dikenal sebagai ingkar janji). Apakah kewajiban tersebut didasarkan pada perjanjian yang sesuai dengan Pasal 1338 sampai dengan Pasal 1431 KUHPerdara atau perjanjian yang mengikuti ketentuan Pasal 1352 sampai dengan Pasal 1380 KUHPerdara. Mengenai pengertian wanprestasi, Ahmadi Miru menyatakan bahwa wanprestasi dapat berupa: (1) tidak melaksanakan sama sekali; (2) melaksanakan dengan tidak sempurna; (3) melaksanakan lebih lambat dari yang diharapkan; dan (4) melaksanakan dengan cara yang bertentangan dengan ketentuan perjanjian.<sup>60</sup>

Ganti rugi diterapkan dan dipraktikkan sebagai respons terhadap wanprestasi kontrak, yang dapat terjadi dalam sejumlah cara. Di sinilah pihak yang dirugikan menuntut hal-hal berikut:<sup>61</sup>

1. Ganti rugi saja,
2. Pelaksanaan kontrak tanpa ganti rugi,
3. Pelaksanaan kontrak dengan ganti rugi,
4. Pembatalan kontrak tanpa ganti rugi,
5. Pembatalan kontrak dengan ganti rugi.

---

<sup>60</sup> Munir Fuady, *Hukum Pailit Dalam Teori dan Praktek*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2017), hal. 22.

<sup>61</sup> *Ibid.*, hal. 35.

Wanprestasi sendiri adalah suatu perbuatan lalai ataupun kealpaan yang dapat dibagi menjadi 4 macam yaitu:<sup>62</sup>

1. Tidak melakukan yang telah disanggupi dalam perjanjian atau perikatan,
2. Melaksanakan apa yang telah dicantumkan dalam perjanjian namun tidak sesuai sebagaimana yang tertulis dalam perjanjian tersebut,
3. Terlambat dalam melakukan apa yang telah dijanjikannya,
4. Melakukan suatu perbuatan yang tidak dapat dilakukan berdasarkan perjanjian yang dibuat.

Jika terjadi suatu wanprestasi oleh debitur, maka kreditur memiliki hak berupa:

1. Hak untuk menuntut pemenuhan perjanjian,
2. Hak untuk menuntut pemutusan perjanjian jika perjanjian yang dibuat bersifat timbal balik atau dapat dikatakan juga pembatalan perjanjian,
3. Hak untuk menuntut ganti rugi,
4. Hak untuk menuntut pemenuhan perjanjian dengan ganti rugi,
5. Hak untuk menuntut pemutusan atau pembatalan perjanjian dengan ganti rugi.

Wanprestasi adalah suatu terminologi dalam hukum perdata yang berarti ingkar janji / tidak menepati janji yang telah diatur

---

<sup>62</sup> Nasoka dan Ganis Vitayanty Noor, Eksekusi Jaminan Fidusia Akibat Debitur Wanprestasi, (Jakarta: Damera Press, 2023), hal. 135-136.



dalam Buku ke III KUHPerdara. Wanprestasi harus berdasarkan dari perjanjian atau perikatan yang dibuat secara tulisan maupun lisan dan pihak yang dirugikan karena adanya pihak yang tidak memenuhi suatu prestasi dapat mengajukan gugatan perdara.<sup>63</sup> Pasal 1243 KUHPerdara telah mengatur mengenai ganti rugi yang harus dilakukan oleh kreditur yang tidak memenuhi prestasi dalam perjanjian yang telah dibuat yang berbunyi:

“Penggantian biaya, kerugian, dan bunga karena tak dipenuhinya suatu perikatan mulai diwajibkan, bila debitur, walaupun telah dinyatakan lalai, tetap lalai untuk memenuhi perikatan itu, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dilakukannya hanya dapat diberikan atau dilakukannya dalam waktu yang melampaui tenggang waktu yang telah ditentukan”.

Dalam kasus MLM ini perjanjian yang dibuat mengandung unsur tipu daya yang mana korban harus membeli barang terlebih dahulu sehingga perikatan diantara korban dan pelaku adalah perikatan jual beli sehingga tuntutan ganti rugi yang dapat diajukan didasarkan pada Pasal 1247 KUHPerdara yang berbunyi:

“Debitur hanya diwajibkan mengganti biaya, kerugian dan bunga, yang diharapkan atau sedianya dapat diduga pada waktu perikatan diadakan, kecuali jika tidak dipenuhinya perikatan itu disebabkan oleh tipu daya yang dilakukannya”.

Selain dari pada itu juga dapat didasarkan dengan Pasal 1248

KUHPerdara yang berbunyi;

“Bahkan jika tidak dipenuhinya perikatan itu disebabkan

---

<sup>63</sup> Yahman, Cara Mudah Memahami Wanprestasi dan Penipuan dalam Hubungan Kontrak Komersial, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), hal. 17.

oleh tipu daya debitur, maka penggantian biaya, kerugian dan bunga, yang menyebabkan kreditur menderita kerugian dan kehilangan keuntungan, hanya mencakup hal-hal yang menjadi akibat langsung dari tidak dilaksanakannya perikatan itu”.

Konsep wanprestasi juga melibatkan prinsip mitigasi, di mana pihak yang dirugikan diharapkan untuk mengambil langkah-langkah yang wajar untuk mengurangi kerugian yang dialaminya akibat pelanggaran kontrak. Hal ini memastikan bahwa ganti kerugian yang dituntut tidak hanya mencakup kerugian yang dapat dihindari tetapi juga memperhitungkan upaya yang telah dilakukan untuk memitigasi dampak kerugian. Secara keseluruhan, pembahasan tentang wanprestasi tidak hanya mencakup identifikasi dan penanganan pelanggaran kontrak, tetapi juga prinsip-prinsip keadilan dan tanggung jawab yang melibatkan semua pihak yang terlibat.

### 2.2.3 Konsep Komisi Yang Dimaksudkan Dengan Sistem *Multi Level Marketing*

Konsep komisi dan / atau bonus dalam sistem MLM diatur dalam PERMENDAG, Komisi dan / atau bonus merujuk pada imbalan finansial yang diterima oleh distributor berdasarkan kinerja penjualan mereka serta penjualan yang dilakukan oleh distributor yang mereka rekrut di bawah mereka, atau *downline*. Konsep bonus uang dalam MLM dirancang untuk memberikan insentif bagi distributor untuk tidak hanya memasarkan produk secara langsung tetapi juga untuk membangun dan mengelola

jaringan distribusi mereka sendiri. Bonus ini sering kali terdiri dari berbagai komponen, termasuk komisi dari penjualan pribadi, bonus dari penjualan *downline*, serta bonus tambahan berdasarkan pencapaian target penjualan tertentu atau peringkat dalam struktur MLM.

Komisi dan / atau Bonus dalam MLM umumnya mencakup beberapa bentuk imbalan, seperti komisi langsung dari setiap penjualan produk yang dilakukan oleh distributor, serta persentase dari penjualan yang dihasilkan oleh *downline* mereka. Selain itu, terdapat juga bonus tambahan yang diberikan untuk pencapaian tertentu, seperti mencapai *volume* penjualan yang tinggi, merekrut jumlah anggota baru, atau mencapai peringkat yang lebih tinggi dalam hierarki MLM. Struktur bonus ini bertujuan untuk mendorong distributor agar terus berusaha meningkatkan penjualan dan memperluas jaringan mereka, sehingga menciptakan efek berlipat yang dapat menguntungkan baik untuk distributor individu maupun untuk perusahaan secara keseluruhan.

Bonus tunai adalah jenis remunerasi yang digunakan dalam pemasaran bertingkat (MLM) yang diberikan kepada distributor atau agen tergantung pada banyak faktor, termasuk volume penjualan, jumlah rekrutmen, dan keberhasilan jaringan. Tujuan utama program bonus tunai adalah untuk mendorong distributor agar terus melakukan penjualan produk, perekrutan anggota, dan

pengembangan jaringan secara aktif. Biasanya, sistem ini terdiri dari banyak kategori insentif, yang masing-masing dimaksudkan untuk mendorong aspek tertentu dari inisiatif penjualan dan pemasaran.<sup>64</sup>

Tujuan dari struktur bonus MLM adalah untuk menyediakan struktur insentif yang menguntungkan distributor dan bisnis. Prosedur utama untuk mengoperasikan skema bonus tunai adalah sebagai berikut.<sup>65</sup>

1. Penjualan Produk: Distributor menawarkan barang atau jasa kepada klien. Seluruh volume penjualan yang dilakukan menjadi dasar untuk menghitung bonus penjualan langsung.
2. Perekrutan Anggota Baru: Distributor merekrut peserta baru ke dalam jaringan mereka. Bonus untuk perekrutan diberikan saat distributor baru mendaftar atau melakukan transaksi pertama mereka.
3. Pembangunan dan Pengembangan Jaringan: Distributor membuat dan mengembangkan jaringan mereka, yang mencakup *downline* yang mereka bawa. Bonus untuk jaringan atau *downline* diberikan sesuai dengan seberapa baik anggota di bawah mereka dalam penjualan dan perekrutan.
4. Pencapaian Target: Bonus kinerja ekstra akan diberikan kepada distributor yang memenuhi sasaran kinerja tertentu.

---

<sup>64</sup> Yaniv Reingewertz, "An Economic Model Of Multi-Level Marketing", Journal Plos One, Vol. 16, No. 7 Juli 2021, hal. 1-18.

<sup>65</sup> Wei Liu dan Yaoping Liu, "The Impact Of Incentives on Job Performance, Business Cycle, and Population Health in Emerging Economies", Frontiers in Public Health, Vol. 9, 2022, hal. 1-14.

Tingkat tertentu dalam organisasi MLM, volume penjualan, atau jumlah rekrutan adalah contoh keberhasilan target.

5. Kepemimpinan dan Pencocokan: Distributor mendapatkan insentif untuk kepemimpinan dan pencocokan, yang bergantung pada bonus yang diperoleh downline mereka, saat mereka mencapai tingkat kepemimpinan tertentu.

Komponen penting dari sistem rencana pemasaran bertingkat yang mendorong distributor, mempercepat perluasan jaringan, dan meningkatkan kinerja penjualan adalah gagasan bonus tunai. Aktivitas distributor diberi insentif berbeda oleh beberapa kategori bonus, termasuk penjualan langsung, perekrutan, jaringan, kepemimpinan, dan bonus pencocokan. Distributor dan bisnis dapat memperoleh banyak keuntungan dari program bonus yang efisien, tetapi untuk meminimalkan risiko dan kesulitan, program tersebut harus dibuat secara adil dan terbuka. Insentif tunai dapat menjadi instrumen yang efektif untuk mendorong keberhasilan dan perluasan dalam industri pemasaran bertingkat jika digunakan dengan benar.<sup>66</sup> Komponen utama pendekatan pemasaran MLM yang digunakan oleh organisasi MLM untuk mendorong dan memberi penghargaan kepada anggotanya adalah gagasan insentif tunai. Anggota dalam pemasaran MLM menerima komisi atau

---

<sup>66</sup> Ibrahim Ghazi Alkandi, et.al, "The Impact of Incentive and Reward Systems on Employee Performance in the Saudi Primary, Secondary, and Tertiary Industrial Sectors: A Mediating Influence of Employee Job Satisfaction", *Sustainability*, Vol. 15, No. 4 Februari 2023, hal. 3415.

penghasilan dari penjualan langsung barang dan jasa mereka sendiri dan penjualan barang dan jasa anggota lain yang mereka bawa ke dalam jaringan mereka.<sup>67</sup>

Penggunaan bonus finansial dalam industri MLM adalah sebagai berikut.<sup>68</sup>

1. **Komisi atas Penjualan Langsung:** Ini adalah insentif atau komisi yang didapatkan anggota saat mereka menutup transaksi dengan pelanggan untuk barang atau jasa. Biaya ini sering dibayarkan langsung dari setiap transaksi penjualan dan ditetapkan oleh perusahaan.
2. **Bonus untuk Perekrutan:** Peserta pemasaran MLM sering menerima insentif karena berhasil mendatangkan anggota baru ke dalam sistem. Insentif ini dapat berupa uang, barang, atau sebagian dari penjualan pertama anggota baru.

Bonus yang diperoleh dari total penjualan yang dihasilkan oleh downline jaringan anggota dikenal sebagai bonus penjualan kelompok. Bonus maksimum yang dapat diperoleh meningkat seiring dengan ukuran jaringan dan volume penjualan yang dihasilkan oleh anggotanya. Bonus Prestasi: Banyak bisnis pemasaran bertingkat memberikan insentif eksklusif kepada peserta yang mencapai target penjualan

---

<sup>67</sup> Yaniv Reingewertz, "An Economic Model Of Multi-Level Marketing", Journal Plos One, Vol. 16, No. 7 Juli 2021, hal. 1-18.

<sup>68</sup> Michal Roman, et.al, "Essence of the Compensation Plan in the Process of Motivation in Multi-Level Marketing (MLM). A Case Study, Sustainability", Sustainability, Vol. 13, No. 16 Agustus 2021, hal. 8738.

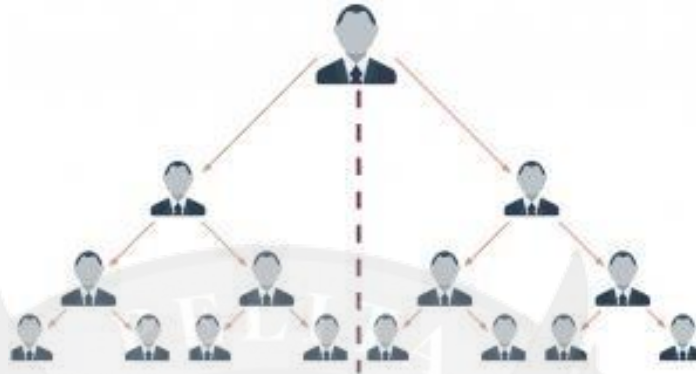
tertentu atau menaiki tangga MLM. Bonus ini dapat berupa uang, mobil, liburan, atau hadiah besar lainnya.

3. Bonus Residual: Anggota MLM mungkin mendapatkan bonus residual sebagai pendapatan pasif dari penjualan downline mereka yang berkelanjutan. Idenya sebanding dengan royalti, di mana anggota terus mendapatkan uang dari upaya penjualan jaringan mereka tanpa harus berpartisipasi secara pribadi.
4. Hadiah kepemimpinan: Anggota yang secara efektif menciptakan dan mengawasi jaringan yang cukup besar dan makmur berhak mendapatkan hadiah ini. Ini adalah cara untuk menghargai kualitas kepemimpinan dan kapasitas untuk membangun tim yang produktif.

#### 2.2.4 Konsep *Multi Level Marketing*

Konsep *Multi Level Marketing*, atau pemasaran berjenjang, adalah strategi pemasaran yang melibatkan struktur distribusi produk atau layanan yang terdiri dari berbagai tingkat atau lapisan distributor. Dalam sistem MLM, para distributor tidak hanya mendapatkan komisi dari penjualan langsung produk, tetapi juga dari penjualan yang dilakukan oleh distributor yang mereka rekrut di bawah mereka, yang sering disebut sebagai *downline*. Struktur ini menciptakan sebuah jaringan atau hierarki di mana setiap level memiliki potensi untuk menghasilkan pendapatan baik dari penjualan langsung maupun

dari hasil penjualan *downline* mereka.



Gambar 2.1 Bisnis Proses Pada Strategi Multi Level Marketing.  
Sumber: alterra bills

Gambar 2.1 di atas menggambarkan terkait bisnis proses pada strategi MLM, Pembahasan tentang MLM mencakup berbagai aspek, termasuk keuntungan, tantangan, dan regulasi yang mengatur model bisnis ini. Salah satu keuntungan utama dari MLM adalah kemampuannya untuk memperluas jangkauan pasar secara cepat dengan memanfaatkan jaringan distribusi yang luas dan berlapis. Distributor di setiap tingkat dalam jaringan memiliki insentif untuk merekrut anggota baru dan meningkatkan penjualan, karena mereka akan memperoleh komisi atau bonus dari penjualan yang dilakukan oleh *downline* mereka.

Dengan demikian, MLM dapat menghasilkan pertumbuhan yang pesat dan meningkatkan kesadaran merek melalui metode pemasaran yang berbasis rekomendasi pribadi. Regulasi terhadap MLM berbeda-beda di setiap negara, tetapi umumnya mencakup ketentuan yang mengharuskan transparansi dalam struktur imbalan,



kewajiban untuk menjual produk nyata, serta larangan terhadap pengumpulan biaya pendaftaran yang berlebihan. Di Indonesia, misalnya, model MLM harus mematuhi ketentuan yang diatur oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku, seperti yang tercantum UU PK dan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (selanjutnya disebut OJK) untuk memastikan bahwa operasional MLM tidak melanggar hukum dan melindungi hak konsumen serta anggota jaringan.

Metode penjualan langsung yang dikenal sebagai pemasaran bertingkat MLM memungkinkan pelanggan untuk mempromosikan produk langsung ke produsen. MLM masih terkait dengan transaksi dan jual beli meskipun tidak diatur secara hukum. Dengan demikian, MLM dapat dihubungkan dengan kerangka hukum tradisional seperti UU PK dan KUHPerdara. MLM termasuk dalam bidang jual beli, di mana jual beli melibatkan jenis transaksi tertentu, yaitu pertukaran antara dua orang atau lebih yang saling terkait. Kesepakatan dan ikatan juga dihasilkan dari pembelian dan penjualan. Pelanggan mempromosikan produk dan mendapatkan bonus pada saat yang sama.<sup>69</sup> Menurut kesepakatan yang dibuat, insentif dipotong dari pendapatan setiap pembeli yang dibebankan oleh pembeli awal. Nama lain untuk MLM ini adalah pemasaran

---

<sup>69</sup> Ajayi Olalekan Ezekiel dan Oyedele Toba, "Direct Marketing Against Multi-Level Marketing, Pullback And Implication", *International Journal of Research Publications (IJRP.ORG)*, Vol. 63, No. 1 Oktober 2020, hal. 61-82.

jaringan. Seiring bertambahnya keanggotaan kelompok, mereka membuat jaringan atau jejaring yang berfungsi sebagai sistem pemasaran dengan mengumpulkan sejumlah besar orang yang tanggung jawab utamanya adalah pemasaran. MLM adalah metode pemasaran atau penjualan langsung suatu produk, baik sebagai barang atau jasa konsumen, dengan tujuan meminimalkan, jika tidak menghilangkan, biaya distribusi produk yang dijual atau diiklankan. Ini berarti tidak diperlukan biaya distribusi dalam jenis bisnis MLM ini.<sup>70</sup> Distribusi dan periklanan ditangani langsung oleh distributor dengan menggunakan struktur berjenjang, pemasaran bertingkat (MLM) juga menghindari biaya yang terkait dengan setiap promosi barang yang akan dijual.

Seorang distributor dalam pemasaran bertingkat (MLM) memiliki kemampuan untuk memberikan undangan kepada orang lain untuk menjadi distributor. Setelah itu, orang lain dapat memberikan undangan kepada orang lain untuk bergabung. Dengan demikian, setiap orang yang menerima undangan dan bergabung menjadi sekelompok distributor dengan kemampuan tak terbatas untuk mengundang lebih banyak individu. Adanya distributor yang menjual produk yang bukan miliknya dan menerima pembayaran sebagai persentase dari harga penjualan menunjukkan bahwa MLM memiliki komponen layanan.

---

<sup>70</sup> Yaniv Reingewertz, "An Economic Model Of Multi-Level Marketing", Journal Plos One, Vol. 16, No. 7 Juli 2021, hal. 1-18.

Selain itu, korporasi akan memberikannya bonus atau insentif jika ia dapat menjual barang sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.<sup>71</sup> MLM mengacu pada strategi penjualan yang digunakan oleh bisnis dengan hanya menjual barang dagangan mereka secara langsung kepada pelanggan terdaftar (anggota), bukan kepada agen atau distributor. Selain itu, bisnis menawarkan kepada setiap pelanggan terdaftar (anggota) kesempatan untuk menjadi pemasar atau distributor. Dalam pengertian ini, pelanggan akan melayani dua tujuan di mata perusahaan: pertama, mereka akan menjadi pelanggan, dan kedua, mereka akan bekerja sama dengan perusahaan untuk menjual barang dagangannya.<sup>72</sup>

Pemasaran jaringan adalah nama lain untuk MLM. Dinamakan demikian karena keanggotaan kelompok tersebut terus bertambah dan membentuk jaringan, yaitu sistem pemasaran yang menggunakan jaringan yang terdiri dari individu-individu yang tanggung jawab utamanya adalah pemasaran. Kadang-kadang, beberapa orang juga menyebut MLM sebagai perusahaan penjualan langsung. Pendapatan ini diperoleh dari pelaksanaan penjualan MLM, yang benar-benar dilakukan oleh pemilik bisnis secara langsung kepada pelanggan, bukan melalui perantara, supermarket,

---

<sup>71</sup> Suwitho Suwitho, et.al, "The Nexus Between Ponzi Scheme And Multi-Level Marketing Systems: Evidence In Indonesia", *Cogent Social Sciences*, Vol. 9, No. 1 Febuari 2023, hal. 1-17.

<sup>72</sup> Loana Madalina Purcaru, et.al, "Building Long-Term Business Sustainability: The Influence Of Experiential Marketing On Sales Representatives' Loyalty To Multi-Level Marketing Systems", *Sustainability*, Vol. 14, No. 15 Agustus 2022, hal. 9507.

toko, atau gerai.

Banyak penjual langsung di Indonesia saat ini yang berjenjang tunggal atau bertingkat. Seorang distributor dapat mendorong orang lain untuk menjadi distributor, dan orang-orang tersebut kemudian dapat mengundang lebih banyak orang untuk menjadi distributor. Setiap orang yang menerima undangan dan bergabung dengan grup menjadi distributor, bebas mengundang individu lain hingga mereka berada pada *level* tak terbatas. Salah satu perbedaan antara distribusi tradisional level tunggal dan MLM adalah ini.

Dalam distribusi tradisional, seorang agen memberikan undangan kepada sejumlah individu untuk bergabung dengan organisasinya sebagai tenaga penjual, yang juga dikenal sebagai penjual. Bahkan ketika tenaga penjual mengundang teman-teman mereka dengan metode *level* tunggal ini, mereka hanya menawarkan rujukan yang berbeda secara organisasi dari koordinasi mereka. Mereka sebanding dengan distributor dalam hal status.<sup>73</sup> Secara keseluruhan, konsep MLM menawarkan model bisnis yang menarik dengan potensi untuk menghasilkan pendapatan yang signifikan melalui jaringan distribusi berjenjang. Namun, keberhasilan dalam MLM memerlukan pemahaman yang mendalam tentang cara kerja sistem ini, serta kewaspadaan terhadap

---

<sup>73</sup> Michal Roman, et.al, “Essence Of The Compensation Plan In The Process Of Motivation In Multi-Level Marketing (MLM). A Case Study”, Sustainability, Vol. 13, No. 16 Agustus 2021, hal. 8738.

praktik-praktik yang tidak etis atau ilegal. Dengan regulasi yang tepat dan pengelolaan yang transparan, MLM dapat menjadi alat pemasaran yang efektif dan berkelanjutan, namun tetap memerlukan perhatian untuk memastikan bahwa semua pihak yang terlibat mendapatkan manfaat yang adil dan tidak terjebak dalam praktik yang merugikan.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penulisan ini adalah penelitian hukum yuridis normatif yang disebut juga penelitian hukum doktriner atau penelitian kepustakaan. Penelitian ini hanya ditunjukkan pada peraturan-peraturan tertulis sehingga membutuhkan data-data bersifat sekunder yang dapat diperoleh dari perpustakaan. Dengan penelitian hukum normatif maka hukum yang tertulis akan dikaji dari berbagai aspek seperti aspek teori, filosofi, perbandingan, struktur / komposisi, konsistensi, penjelasan umum dan penjelasan pada tiap pasal, formalitas dan kekuatan mengikat suatu undang-undang serta bahasa yang digunakan adalah bahasa hukum. Penelitian ini memiliki cakupan yang luas dan berobjek pada doktrin, asas, norma, prinsip hukum dan kebijakan hukum.

#### **3.2 Jenis Data**

Data adalah informasi yang telah dikumpulkan dalam suatu kegiatan penelitian dengan cara pengamatan atau pengukuran yang digunakan untuk analisis dalam penelitian. Pada umumnya ada 2 jenis data dalam penelitian yaitu data primer dan data sekunder yang mana data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung dari sumber aslinya melalui wawancara,

pengamatan, atau eksperimen sedangkan data sekunder adalah data yang sudah tersedia atau tersaji dalam bentuk tulisan, table, gambar- gambar yang merupakan hasil pengukuran, penelitian, tulisan para ahli atau pakar, dan sebagainya. Penelitian hukum normatif menggunakan data sekunder yang terbagi atas 3 tingkatan yaitu:

1. Bahan hukum primer adalah bahan hukum yang sifatnya mengikat dan terdiri dari peraturann perundang-undangan berdasarkan hirarki yang disusun sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia. Dalam penelitian ini bahan hukum primer yang digunakan adalah KUHPerdata, UU PK, UU PT, Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 dan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan.
2. Bahan hukum sekunder adalah bahan hukum yang sifatnya tidak mengikat dan berfungsi melengkapi bahan hukum primer seperti buku dan hasil tulisan para pakar; disertasi, tesis, skripsi; jurnal internasional, jurnal nasional terakreditasi atau non terakreditasi; kertas kerja pada konferensi, seminar ilmiah, symposium ilmiah yang penting, dan lain sebagainya. Bahan hukum sekunder yang digunakan dalam penelitian ini yaitu buku hasil tulisan para pakar, disertasi tesis, skripsi, jurnal internasional serta jurnal nasional, dan materi

perkuliahan.

3. Bahan hukum tersier adalah bahan hukum untuk mendukung bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder seperti abstrak, penerbitan resmi pemerintah, notulen resmi, majalah ilmiah, dokumen, kamus, website, dan lain-lain. Bahan hukum tersier yang digunakan adalah website yang memuat berita mengenai perusahaan dengan sistem bisnis MLM.

### **3.3 Cara Perolehan Data**

Pada jenis penelitian hukum normatif, data yang digunakan adalah data sekunder sehingga teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu studi kepustakaan. Data sekunder merupakan hasil penelitian dan penulisan dari data primer yang mana data ini dapat diperoleh dari perpustakaan.

### **3.4 Jenis Pendekatan**

Pendekatan analisis data adalah kegiatan untuk menganalisa setiap data yang dikumpulkan sehingga dapat disusun atau dirumuskan jawaban pada pertanyaan-pertanyaan yang dirumuskan dalam permasalahan penelitian. Dengan demikian, analisis data adalah penataan, peringkasan dan penafsiran data untuk memperoleh jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan dalam perumusan masalah penelitian. Jenis pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:

1. Pendekatan terhadap asas-asas hukum

Pendekatan ini dilakukan terhadap bahan-bahan hukum



primer yaitu untuk mengetahui apakah pasal-pasal dalam suatu hukum positif memenuhi, sesuai, atau bertentangan dengan asas-asas hukum yang dianut.

## 2. Pendekatan terhadap sistematika hukum

Pendekatan ini dilakukan terhadap bahan-bahan hukum yang dikumpulkan seperti aturan yang mengatur hak, kewajiban, kewenangan dan tugas warga negara, pemerintah, lembaga legislative, lembaga yudikatif, organisasi kemasyarakatan dan sebagainya.

### 3.5 Analisis Data

Dalam menganalisis hasil penelitian, jenis penelitian hukum yang digunakan sangat menentukan sifat analisisnya. Penelitian ini menguji kualitas substansi norma hukum sehingga analisisnya bersifat kualitatif yang berarti rumusan pembenaran didasarkan pada kualitas dari pendapat-pendapat para ahli hukum, doktrin, teori, maupun dari rumusan norma hukum itu sendiri. Bahan hukum yang diperoleh dalam penelitian ini berupa aturan perundang-undangan, artikel, dan sebagainya yang diuraikan dan dihubungkan sedemikian rupa sehingga dapat disajikan dalam kajian yang lebih sistematis guna menjawab permasalahan yang telah dirumuskan. Cara pengolahan bahan hukum dilakukan secara metode deduktif yaitu menarik kesimpulan dari suatu permasalahan yang bersifat umum terhadap suatu permasalahan yang konkret dihadapi yang bersifat khusus.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

#### 4.1 Hasil Penelitian tentang karakteristik ganti kerugian akibat wanprestasi terhadap komisi *downline member* dalam sistem *multi level marketing*

1. *Journal International*

- a. Michal Roman, et.al, “*Essence Of The Compensation Plan In The Process Of Motivation In Multi-Level Marketing (MLM). A Case Study*”, *Sustainability*, Vol. 13, No. 16 Agustus 2021. DOI: <https://doi.org/10.3390/su13168738>.

The objective of the article is to present the compensation plan and the possibilities resulting from cooperation with FM World. The study provides the characteristics of the market economy compensation system, especially the functions, goals and traditional compensation forms as well as the essence of the key motivation theories for organization management and the characteristics of the most important ones. The term Multi-Level Marketing (network marketing) is discussed, especially the nature of that sector, controversies and possibilities. The company, FM World, is covered, especially the information on the products distributed and services. The compensation

plan and the incentive programme offer applied in the company are provided in detail. The study involved the use of a diagnostic survey. The group of respondents included 107 FM World distributors and cooperants with the Rentierzy. FM structure. The level of satisfaction of the respondents with the cooperation and the compensation plan offered are investigated; satisfaction with the incentive programmes available and the perspectives of further cooperation with the company were determined.

Persamaannya adalah keduanya membahas peran sistem imbalan dalam memotivasi distributor atau downline untuk bekerja lebih keras dan tetap terlibat dalam jaringan MLM. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian: studi tentang FM World menyoroti bagaimana imbalan memotivasi distributor, sementara peneliti fokus pada kasus ganti kerugian terkait wanprestasi pada MLM.

- b. Claes Bäckman dan Tobin Hanspal. *“Participation and Losses in Multi-Level Marketing: Evidence from a Federal Trade Commission Settlement.”* Financial planning review, Vol 5, 2022. DOI: <https://doi.org/10.1002/cfp2.1137>.

More than 20 million Americans are affiliated with multi-level marketing firms (MLMs), but there is little empirical evidence on who participates in this controversial part of today's labor market. We link data on 350,000 individuals cited in an Federal Trade Commission settlement with one of the largest MLMs to detailed county-level information. We find that the share of refund claimants is greater in areas with higher median income and where women are absent from the labor market, suggesting value in flexible work. However, check amount, a proxy for losses, are correlated with higher inequality and lower social capital, suggesting that the pitfalls accrue to vulnerable groups.

Persamaan keduanya menyoroti dampak negatif yang dialami oleh individu dalam jaringan MLM, terutama terkait kerugian finansial yang ditanggung oleh anggota atau downline akibat kegagalan sistem atau janji yang tidak terpenuhi. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian: penelitian FTC mengidentifikasi kerugian berdasarkan kondisi ekonomi dan sosial di daerah tertentu, sementara peneliti fokus pada konsep ganti kerugian akibat wanprestasi dalam MLM lebih menyoroti kegagalan *upline* dalam memenuhi kewajiban

finansial kepada *downline* sesuai perjanjian yang disepakati.

## 2. Tesis

- a. Almira Janissa Nerayani, “Tanggung jawab hukum pembeli atas perbuatan wanprestasi dalam pelaksanaan perjanjian akta notaris (studi kasus putusan nomor 559 K/Pdt/2021)”, Tesis, Jakarta: Program Studi Kenotariatan Program Magister Fakultas Hukum Universitas Pelita Harapan, 2024.

Pada penelitian ini menghasilkan bahwa:

Dokumen yang disusun oleh notaris dapat berfungsi sebagai dasar hukum untuk berbagai tindakan hukum, termasuk transaksi jual beli. Transaksi jual beli didefinisikan sebagai suatu perjanjian di mana satu pihak berkomitmen untuk menyerahkan suatu barang, sedangkan pihak lain berkomitmen untuk membayar harga yang telah disepakati. Secara umum, setiap perjanjian yang telah disetujui bersama harus dilaksanakan dengan itikad baik. Namun demikian, dalam praktiknya, masih banyak pihak yang membuat perjanjian tanpa itikad baik dan tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana telah disepakati. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji tanggung jawab pembeli dalam kasus

wanprestasi pada pelaksanaan perjanjian serta implikasi hukum terhadap akta notaris terkait wanprestasi tersebut.

Penelitian ini menggunakan metode hukum normatif dengan menganalisis permasalahan hukum berdasarkan aturan perundang-undangan sebagai standar ideal (das sollen) serta pendekatan empiris untuk memahami kondisi hukum di lapangan. Berdasarkan hasil penelitian, pembeli yang melakukan wanprestasi wajib memberikan ganti rugi kepada penjual sebagaimana diatur dalam Pasal 1239 KUHPerdara, yaitu mencakup biaya, kerugian, dan bunga. Adapun implikasi hukum terhadap akta notaris dalam konteks wanprestasi adalah bahwa akta tersebut tetap berlaku sebagai akta otentik karena memenuhi syarat sah sesuai Pasal 1868 KUHPerdara, dan perjanjian jual beli antara pihak penjual dan pembeli juga tetap sah karena telah memenuhi ketentuan Pasal 1320 KUHPerdara.

### 3. Jurnal Nasional

- a. 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. DOI: <https://doi.org/10.47268/kanjoli.v1i2.11618>.

Penelitian ini pada pokoknya menghasilkan:

Ketidapatuhan terhadap perjanjian kerja sama dapat menyebabkan kerugian bagi kreditur sebagai pihak pemberi modal. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis mengenai hubungan hukum antara debitur dan kreditur, serta bentuk ganti rugi yang timbul akibat wanprestasi dalam perjanjian kerja sama (bagi hasil). Penelitian ini menggunakan metode yuridis normatif dengan pendekatan deskriptif analitis. Analisis dilakukan berdasarkan kajian pustaka menggunakan bahan hukum primer, sekunder, dan tersier yang disusun secara terstruktur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hubungan hukum antara debitur sebagai penerima dana dan kreditur sebagai pemberi dana diatur melalui perjanjian kerja sama atau bagi hasil yang mencakup hak dan kewajiban kedua belah pihak. Hubungan ini terbentuk ketika debitur menerima pinjaman atau kredit dari kreditur dan diatur melalui kontrak yang memuat beberapa aspek, seperti hubungan perjanjian/kontrak, pembiayaan, kepercayaan, dan pengawasan.

Jika debitur melakukan wanprestasi (ingkar janji), maka ia wajib memberikan ganti rugi yang meliputi biaya, kerugian, dan bunga sesuai dengan ketentuan dalam KUH Perdata. Dalam konteks ini, meskipun perbuatan hukum

pinjam-meminjam telah disepakati dalam perjanjian/kontrak, pengaturan yang rinci terkait hubungan hukum dalam perjanjian tersebut tetap diperlukan agar dapat mencegah terjadinya wanprestasi di masa mendatang yang berpotensi merugikan pihak kreditur sebagai pemberi dana.

Pada penelitian ini juga menunjukkan bahwa hubungan hukum antara pihak debitur sebagai penerima dana dan kreditur sebagai pemberi dana diatur oleh perjanjian kerja sama atau bagi hasil yang mengatur hak dan kewajiban kedua belah pihak mencakup hubungan hukum antara debitur dan kreditur merujuk pada hubungan hukum yang terbentuk ketika pihak debitur mengambil pinjaman atau menerima kredit dari pihak pemberi modal(kreditur).

- b. Arianja Hidayad dan 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.

Tujuan penulisan jurnal ini untuk menjelaskan bentuk wanprestasi upline terhadap downline PT KLink



dan PT Oriflame, tanggung jawab upline terhadap kerugian yang dialami oleh downline dan upaya penyelesaian yang ditempuh oleh downline terhadap wanprestasi yang dilakukan upline. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa bentuk wanprestasi antara upline dan downline pada perusahaan MLM K-Link adalah upline tidak melanjutkan pengajuan bonus sehingga downline tidak menerima keuntungan berupa bonus penjualan, selanjutnya bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh upline Oriflame telah mengklaim target penjualan kelompok menjadi target pribadi. Tanggung jawab Upline terhadap kerugian yang dialami oleh downline K-Link dilakukan melalui group whatsapp dan telegram agar wanprestasi tersebut dapat diselesaikan secara internal, sedangkan pada Oriflame, upline diwajibkan untuk mengganti kerugian downline dengan catatan apabila bonus tersebut tidak dikembalikan kepada downline maka upline akan diberikan sanksi berupa pembekuan akun. Upaya penyelesaian yang ditempuh oleh konsumen (downline) terhadap wanprestasi yang dilakukan upline adalah melakukan pengecekan kepada upline yang memimpin downline tersebut. Disarankan kepada pihak downline K-Link dan Oriflame untuk mempelajari sistem

Multi Level Marketing dengan baik sebelum bergabung dalam bisnis tersebut. Kepada pihak upline untuk membina dan menjelaskan secara detail terkait penjualan dan pemberian bonus penjualan produk tersebut.

Perbedaan utama antara kedua penelitian terletak pada fokusnya. Penelitian diatas berfokus pada kasus spesifik bentuk wanprestasi yang dilakukan oleh upline terhadap downline di perusahaan MLM, yaitu PT K-Link dan PT Oriflame, serta bagaimana kerugian tersebut diselesaikan di tingkat operasional dalam masing-masing perusahaan. Sementara itu, penelitian yang akan diteliti lebih menyoroti aspek hukum dari ganti kerugian akibat wanprestasi secara umum, terutama terkait bonus uang.

- c 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 Perlindungan Konsumen”, Jurnal Ilmiah METADATA, Vol. 2, No. 2 Mei 2020. DOI: <https://doi.org/10.47652/metadata.v2i2.24>.

Menghasilkan bahwa:

**Banyak bisnis yang baru berkembang**

di Indonesia mengharuskan pelaku usaha dalam bisnis tersebut untuk tunduk terhadap UU PK Hal ini berkaitan pula dengan bisnis *Multi Level Marketing (MLM)* yang perkembangannya di Indonesia yaitu suatu bisnis penjualan berjenjang/bertingkat, yang pastinya terdapat konsumen sebagai pendukung tumbuh dan berkembangnya bisnis tersebut. Karena suatu usaha tanpa adanya konsumen maka keberadaan usaha tersebut tidak akan berlangsung. Dalam pembahasan penelitian ini penulis mengangkat permasalahan tentang bagaimana bentuk perlindungan terhadap pelanggaran hak-hak konsumen dalam bisnis *Multi Level Marketing (MLM)*, bagaimana pertanggung jawaban pelaku usaha bisnis *Multi Level Marketing (MLM)* terhadap konsumennya.

Adapun metode pengumpulan data menggunakan metode pendekatan yuridis normatif. Pendekatan yuridis normatif dilakukan dengan melihat peraturan perundang-undangan. Berdasarkan permasalahan yang dikemukakan, maka ditarik kesimpulan bahwa

perlindungan terhadap pelanggaran hak-hak konsumen dalam bisnis *Multi Level Marketing (MLM)*, maka Distributor sebagai pelaku usaha atas konsumen *multi level marketing* bertanggung jawab memberikan ganti terhadap barang-barang yang tidak sesuai atau rusak yang disebabkan kesalahan pihak perusahaan kepada konsumen, serta bertanggung jawab terhadap produksi yang dihasilkannya dan bertanggung jawab atas propesinya sebagai pelaku usaha, hal ini di dukung oleh pasal-pasal tentang kewajiban pelaku usaha yang terdapat dalam Pasal 1365 KUH Perdata dan Pasal 6 UU PK.

Pertanggung jawaban pelaku usaha bisnis *Multi Level Marketing (MLM)* terhadap konsumennya apabila salah satu pihak wanprestasi baik pihak Distributor atau anggotanya (konsumen) melakukan perbuatan ingkar janji atau tidak memenuhi prestasi sebagaimana diperjanjikan, maka dapat dituntut untuk memberikan ganti rugi akibat dari perbuatan wanprestasi tersebut. Penelitian ini menyoroti perlindungan konsumen dalam konteks MLM secara umum, dengan menekankan kewajiban distributor atau pelaku usaha untuk memberikan ganti rugi terkait barang yang rusak atau

wanprestasi berdasarkan Pasal 1365 KUH Perdata dan UU PK. Sementara itu, penelitian oleh peneliti nantinya lebih spesifik membahas mekanisme ganti rugi akibat wanprestasi yang berfokus pada aspek bonus uang, dengan perhatian pada bagaimana bonus yang tidak diterima dapat dikompensasi dalam sistem MLM.

- d. Rasni Rusli, et.al. “Perlindungan Hukum Terhadap Member Dalam Sistem Bisnis Multi Level Marketing”, TATOHI Jurnal Ilmu Hukum, Vol. 2, No. 10 Desember 2022. DOI: 10.47268/tatohi.v2i10.1441.

Menghasilkan penelitian bahwa:

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Amoeba Internasional telah mengoperasikan bisnisnya dengan menggunakan sistem binari, namun dalam praktiknya, mereka menerapkan skema piramida melalui metode perekrutan anggota. Seiring bertambahnya jumlah anggota yang direkrut, proses perekrutan ini menjadi tidak berkelanjutan, mengakibatkan banyak anggota tidak dapat meraih keuntungan. Dalam skema piramida ini, hanya mereka yang berada di posisi atas yang mendapatkan keuntungan, sementara anggota baru atau yang berada di bawah mengalami kerugian. Untuk melindungi anggota dalam sistem bisnis MLM dan memastikan adanya

pengawasan serta etika dalam operasional perusahaan yang menerapkan sistem tersebut, telah ditetapkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung, serta didukung oleh Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan.

Penelitian diatas menyoroti pelaksanaan perjanjian dan penyelesaian sengketa yang terjadi antara pelaku usaha dan konsumen, terutama mengenai hak dan kewajiban yang timbul dari perjanjian tersebut serta mekanisme mediasi dalam menyelesaikan konflik. Sementara itu, penelitian oleh peneliti lebih mengedepankan aspek karakteristik ganti kerugian yang dialami oleh anggota MLM akibat wanprestasi, terutama terkait dengan bonus yang seharusnya diterima, sehingga lebih berfokus pada dampak finansial dan aspek hukum yang terkait dengan wanprestasi dalam konteks sistem MLM.

#### **4.2 Konsep Ganti Kerugian Akibat Wanprestasi Menurut KUHPerdata**

Ganti rugi adalah bagian pembahasan dari hukum perdata oleh karena itu harus patut terlebih dahulu dilihat apakah itu hukum perdata. Hukum Perdata adalah peraturan hukum yang mengatur hubungan hukum antar pihak yang satu dengan pihak yang lainnya. Menurut R. Subekti dan C.S.T. Kansil, hukum perdata merupakan hukum pokok yang mengatur kepentingan perseorangan. Dari pengertian di atas terdapat beberapa unsur diantaranya unsur peraturan hukum, unsur pengaturan hukum sendiri adalah serangkaian keputusan mengenai ketertiban yang terbentuk tertulis dan tidak tertulis serta memiliki sanksi yang tegas. Selanjutnya unsur hubungan hukum, dimana unsur hubungan hukum sendiri merupakan suatu hubungan yang diatur dan diakui oleh hukum. Hubungan yang telah diatur oleh hukum sendiri merupakan hak dan kewajiban untuk orang perorangan. Dan yang tertulis merupakan unsur orang, dimana unsur orang sendiri merupakan subjek hukum pendukung hak dan kewajiban, dimana berupa manusia pribadi ataupun badan hukum itu sendiri.<sup>74</sup>

Menurut Munir Fuadi, yang dimaksud dengan Hukum Perdata merupakan seperangkat/kaidah hukum yang mengatur tentang perbuatan atau hubungan antara manusia dan badan hukum terkait kepentingan yang satu dengan pihak yang lainnya, tanpa melibatkan

---

<sup>74</sup> Patrichia Weyni Lasut, "Weyni Patrichia, "Penyelesaian Sengketa Gugatan Pelanggaran Merek Menurut-Undang Nomor 20 Tahun Tentang Merek Dan Indikasi Geografis", *Lex Et Societatis*, Vol. 7, No. 1 Januari 2019, hal. 66-75.

kepentingan publik.<sup>75</sup> Ganti rugi dalam hukum perdata disebabkan karena adanya wanprestasi dari suatu perjanjian atau disebabkan oleh perbuatan melawan hukum.<sup>76</sup>

Berdasarkan terminologi yang dimaksudkan dengan kata ganti rugi adalah uang yang diberikan sebagai pengganti kerugian. Sedangkan Wanprestasi merupakan kelalaian, tidak menepati janji, dan tidak memenuhi kontrak yang telah disepakati sebelumnya. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa, wanprestasi merupakan suatu keadaan dimana seseorang dalam sebuah perjanjian kerjasama tidak melakukan prestasi yang diwajibkan dalam suatu kontrak. Hal ini dapat disebabkan oleh beberapa masalah yang muncul. Antara lain karena alasan kesengajaan atau kesalahan debitur itu sendiri dan adanya keadaan memaksa (*overmacht*).<sup>77</sup>

Dalam konteks hukum, konsep ganti rugi dibagi menjadi dua bidang utama, yaitu ganti rugi akibat wanprestasi kontrak dan ganti rugi akibat perbuatan melawan hukum berdasarkan undang-undang. Meskipun keduanya memiliki banyak persamaan, terdapat perbedaan signifikan yang memengaruhi penerapan ganti rugi dalam kedua situasi tersebut. Salah satu perbedaan mencolok

---

<sup>75</sup> Erina, Hukum Perdata Indonesia, (Lampung: Universitas Bandar Lampung (UBL) Press, 2021, hal. 13.

<sup>76</sup> Syaiful Badri, et.al, “Ganti Rugi Terhadap Perbuatan Melawan Hukum Dan Wanprestasi Dalam Sistem Hukum Perdata”, Jurnal USW Law Review, Vol. 7, No. 2 Juli 2024, hal. 974-985.

<sup>77</sup> 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.



adalah dalam hal penerapan ganti rugi yang menghukum atau *punitive damages*.<sup>78</sup> Ganti rugi jenis ini diterima dalam konteks PMH, di mana tujuannya adalah untuk menghukum pihak yang bersalah dengan membebankan ganti rugi yang melebihi kerugian nyata yang diderita korban. Ganti rugi yang menghukum ini sering disebut sebagai “uang cerdik” atau *smart money*, karena jumlah yang diberikan kepada korban tidak hanya mencakup kerugian yang dialami, tetapi juga bertujuan untuk memberikan efek jera kepada pelaku. Namun, konsep ini sulit diterapkan dalam kasus wanprestasi kontrak, karena dalam hubungan kontrak, pihak yang terlibat telah menyadari adanya risiko kerugian yang mungkin terjadi akibat pelanggaran kontrak. Oleh karena itu, ganti rugi yang diberikan dalam kasus wanprestasi kontrak cenderung lebih terbatas pada kerugian yang nyata dan proporsional.

Selain itu, terdapat beberapa bentuk ganti rugi yang dikenal dalam hukum terkait PMH. Pertama, ganti rugi nominal, yang diberikan ketika ada PMH yang serius namun tidak menimbulkan kerugian yang nyata. Dalam kasus ini, korban tetap diberikan sejumlah uang tertentu sebagai bentuk keadilan, meskipun kerugian yang dialami tidak dapat dihitung secara konkret. Kedua, ganti rugi kompensasi, yaitu pembayaran yang diberikan kepada korban berdasarkan kerugian nyata yang benar-benar dialami. Ini termasuk

---

<sup>78</sup> 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.

biaya yang dikeluarkan oleh korban, kehilangan penghasilan, penderitaan fisik dan mental, serta kerugian lainnya. Terakhir, ganti rugi penghukuman, yang diterapkan dalam kasus-kasus berat yang melibatkan kesengajaan dan pelanggaran serius. Ganti rugi ini dirancang untuk memberikan hukuman tambahan di luar kerugian nyata yang dialami korban. Perbedaan antara gugatan wanprestasi dan PMH juga sering kali membingungkan. Meskipun keduanya dapat mengajukan tuntutan ganti rugi, wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak melanggar perjanjian yang telah disepakati sebelumnya, sementara PMH terjadi ketika suatu tindakan bertentangan dengan hak orang lain atau kewajiban hukum seseorang, atau melanggar kesusilaan. Beberapa sarjana hukum, seperti Asser Rutten, bahkan berpendapat bahwa tidak ada perbedaan mendasar antara PMH dan wanprestasi. Rutten berpendapat bahwa wanprestasi adalah bentuk dari PMH karena pelanggaran terhadap hak orang lain juga merupakan bentuk gangguan terhadap hak kebendaan. Yahya Harahap juga menyatakan bahwa pelanggaran hak kreditur akibat tindakan debitur yang tidak melaksanakan kewajibannya tepat waktu merupakan PMH, sehingga wanprestasi adalah salah satu jenis PMH.

Namun, di sisi lain, terdapat argumen bahwa perbedaan antara wanprestasi dan PMH tidak dapat diabaikan. Pitlo,

misalnya, menegaskan bahwa berdasarkan sejarah dan sistem hukum, wanprestasi tidak dapat digolongkan sebagai PMH. Pandangan ini didukung oleh M.A. Moegni Djojodirdjo, yang menyatakan bahwa sangat penting untuk membedakan antara gugatan wanprestasi dan PMH, karena perbedaan ini akan memengaruhi beban pembuktian, perhitungan kerugian, dan bentuk ganti rugi yang diberikan. Dalam gugatan PMH, penggugat harus membuktikan semua unsur perbuatan melawan hukum serta adanya kesalahan dari pihak debitur, sementara dalam gugatan wanprestasi, penggugat cukup membuktikan adanya perjanjian yang dilanggar. Selain itu, dalam gugatan perbuatan melawan hukum, penggugat dapat menuntut pengembalian pada keadaan semula (*restitutio in integrum*), yang tidak berlaku dalam gugatan wanprestasi.

Dalam konsep yuridis, ganti rugi dikenal dalam dua bidang utama, yakni wanprestasi kontrak dan PMH. Ganti rugi dalam konteks wanprestasi kontrak adalah bentuk kompensasi yang diberikan kepada pihak yang dirugikan akibat ketidaksesuaian dalam pelaksanaan kontrak oleh pihak lain. Di sisi lain, ganti rugi dalam konteks PMH merupakan kompensasi yang diberikan kepada korban akibat tindakan yang melanggar hak atau kewajiban hukum. Walaupun kedua konsep ini memiliki banyak persamaan, ada perbedaan signifikan di antara keduanya. Misalnya, dalam

ganti rugi karena wanprestasi kontrak, hukuman seperti *punitive damages*, yang melebihi kerugian nyata, dianggap tidak adil. Sebaliknya, dalam perbuatan melawan hukum, *punitive damages* dapat diterima karena sifat dari pelanggaran yang cenderung lebih serius dan mendadak. Oleh karena itu, perbedaan fundamental terletak pada bagaimana tanggung jawab dan hukuman ditetapkan dalam kedua konsep tersebut.<sup>79</sup> Dalam hukum, terdapat berbagai bentuk ganti rugi yang diakui. Salah satunya adalah ganti rugi nominal, yang diberikan ketika PMH yang serius, namun tidak menyebabkan kerugian nyata bagi korban. Ganti rugi nominal ini lebih didasarkan pada rasa keadilan tanpa menghitung besarnya kerugian secara rinci. Contohnya, korban dapat menerima kompensasi dalam bentuk sejumlah uang sebagai pengakuan atas pelanggaran yang dialaminya, meskipun tanpa adanya kerugian material. Selain itu, terdapat juga ganti rugi kompensasi, yang diberikan sebagai bentuk pembayaran sesuai dengan kerugian nyata yang dialami korban, seperti biaya pengobatan, hilangnya pendapatan, atau penderitaan mental yang dialami. Ganti rugi ini mengakui semua kerugian yang diderita korban secara langsung.<sup>80</sup>

Ganti rugi penghukuman, atau *punitive damages*, merupakan

---

<sup>79</sup> Sandrarina Hertanto dan Gunawan Djajaputra, "Tinjauan Yuridis Terhadap Penyelesaian Wanprestasi Dalam Perjanjian Jual Beli", *UNES LAW REVIEW*, Vol. 6, No. 4 Juni 2024, hal. 10368-10380.

<sup>80</sup> Khoirul Anwar Hasibuan, "Perbandingan Ganti Rugi Dalam Wanprestasi Serta Perbuatan Melawan Hukum", Skripsi, Medan: Program Studi Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara, 2023, hal. 2-5.

jenis ganti rugi yang jumlahnya melebihi kerugian aktual yang dialami korban. Tujuan utama dari ganti rugi ini adalah untuk memberikan hukuman kepada pelaku atas tindakan yang dilakukan dengan kesengajaan atau kekejaman yang luar biasa. Misalnya, dalam kasus penganiayaan berat, di mana pelaku melakukan tindakan tanpa rasa kemanusiaan, pengadilan dapat memutuskan untuk memberikan kompensasi yang jauh lebih besar daripada kerugian yang nyata. Konsep ini bertujuan untuk memberikan efek jera kepada pelaku dan mencegah perilaku serupa di masa mendatang. Namun, jenis ganti rugi ini hanya diterapkan pada kasus-kasus yang sangat serius, di mana unsur kesengajaan sangat kuat.<sup>81</sup>

Ganti rugi yang disebabkan oleh suatu perbuatan melawan hukum merupakan suatu perjanjian dimana para pihak yang terlibat tidak melaksanakan kewajiban yang sudah di atur dalam perjanjian itu sendiri, menurut hukum yang bersangkutan dapat diminta tanggung jawab, jika pihak lain dalam perjanjian tersebut mengalami kerugian oleh pihak yang lainnya.<sup>82</sup> KUHPerdara memperincikan kerugian (yang harus diganti) dalam tiga komponen sebagai berikut :

#### 1. Biaya

---

<sup>81</sup> Maria Rosalind dan Retno Dewi Pulung Sari, “Wanprestasi Badan Usaha Dalam Perjanjian Kerjasama Operasional”, *Jurnal Rechtsens*, Vol. 12, No. 1 Juni 2023, hal. 83-100.

<sup>82</sup> Mendy Cevitra dan Gunawan Djajaputra, “Perbuatan Melawan Hukum (Onrechtmatige Daad) Menurut Pasal 1365 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan Perkembangannya”, *UNES LAW REVIEW*, Vol. 6, No. 1 September 2023, hal. 2722-2731.

2. Rugi
3. Bunga ( *Vide* Pasal 1239, 1243 ).

Biaya ialah setiap uang (termasuk ongkos) yang harus dibayar secara nyata oleh pihak yang telah dirugikan, dalam hal ini sebagai akibat dari adanya tindakan wanprestasi. Sedangkan yang dimaksud dengan “rugi” ialah keadaan dimana menurunnya (berkurangnya) nilai kekayaan kreditur sebagai akibat dari adanya wanprestasi dari pihak debitur. Sedangkan yang dimaksud dengan “bunga” ialah keuntungan yang seharusnya diperoleh tetapi tidak jadi diperoleh oleh pihak kreditur karena adanya tindakan wanprestasi dari pihak debitur. Pemberian suatu ganti rugi sebagai akibat dari tindakan wanprestasi dari suatu perjanjian, dapat diberikan dengan berbagai kombinasi antara lain pemberian ganti rugi (berupa rugi, biaya dan bunga), pelaksanaan perjanjian tanpa ganti rugi, pelaksanaan perjanjian plus ganti rugi, pembatalan perjanjian timbal balik tanpa ganti rugi, pembatalan perjanjian timbal balik plus ganti rugi. Selanjutnya dalam literature dan yurisprudensi dikenal pula beberapa model ganti rugi atas terjadinya wanprestasi, yaitu sebagai berikut:<sup>83</sup>

1. Ganti rugi yang ditetapkan dalam perjanjian;

---

<sup>83</sup> Sri Redjeki Slamet, “Tuntutan Ganti Rugi Dalam Perbuatan Melawan Hukum: Suatu Perbandingan Dengan Wanprestasi”, *Lex Jurnalica*, Vol. 10, No. 2 Agustus 2013, hal. 107-120.

Ganti rugi yang ditentukan dalam perjanjian merupakan suatu cara ganti rugi karena wanprestasi dimana bentuk dan besarnya ganti rugi tersebut telah ditulis dan ditetapkan dengan pasti pada suatu perjanjian ketika perjanjian sudah ditanda tangani, meskipun pada saat itu belum terjadinya wanprestasi.

2. Ganti rugi ekspektasi;

Ganti rugi dalam bentuk ekspektasi merupakan salah satu bentuk ganti rugi terkait hilangnya keuntungan yang diharapkan (di masa yang akan datang), seandainya perjanjian tersebut tidak mengalami wanprestasi, dalam hal ini, pihak yang sudah dirugikan karena adanya wanprestasi ditempatkan seperti tidak terjadi wanprestasi dengan berbagai keuntungan yang akan didapatkannya.

3. Pergantian biaya;

Yang dimaksud dengan ganti rugi berupa pergantian biaya merupakan ganti rugi dalam bentuk pergantian seluruh biaya yang sudah dikeluarkan penggantian oleh salah satu pihak yang harus dibayar oleh pihak lain, yang telah melakukan wanprestasi terhadap perjanjian tersebut. Karena perhitungan biaya yang telah dikeluarkan tersebut umumnya dilakukan dengan melihat kepada bukti-bukti pengeluaran berupa kwitansi-kwitansi.

4. Restitusi;

Ganti rugi berupa restitusi merupakan ganti rugi yang juga meposisikan perjanjian pada posisi dimana sama sekali tidak terjadi suatu perjanjian. yang dimana dalam hal ini, yang harus dilakukan adalah menggantikan seluruh nilai tambah dalam wujud semula yang sudah diterima oleh salah satu pihak atau kedua belah pihak dari pihak yang satu ke pihak yang lainnya. Nilai tambah sendiri merupakan suatu nilai lebih dimana telah diterima oleh para pihak sebagai akibat dari terjadinya suatu perjanjian, nilai tambah tersebut harus dikembalikan dalam bentuk semula sebagai salah satu wujud dari ganti rugi.

5. *Quantum meruit*;

*Quantum Meruit* adalah bentuk ganti rugi yang hampir sama dengan restitusi dimana yang dapat membedahkan keduanya adalah nilai tambah yang harus di kembalikan dalam bentuk aslinya, melainkan harga dari nilai tambah yang sudah di terima di karenakan benda dalam wujud asli sudah tidak pada posisi untuk di kembalikan. Misalnya semen yang telah digunakan untuk bangunan maka tidak mungkin dikembalikan dalam bentuk bangunan, yang dapat dilakukan adalah nilai taksiran harga semen itu yang harus dikembalikan.

6. Pelaksanaan perjanjian;



Pemberian ganti rugi berupa pelaksanaan perjanjian merupakan kewajiban melaksanakan perjanjian meskipun sudah terlambat, dengan atau tanpa ganti rugi.<sup>84</sup>

KUHPerdata juga mengatur bahwa pihak korban memiliki hak untuk meminta ganti rugi baik secara material maupun immaterial. Kerugian material, atau materiil, adalah kerugian yang dapat diukur secara finansial. Di sisi lain, kerugian immaterial, atau immateriil, mencakup kerugian yang tidak dapat dinilai secara langsung dengan uang, seperti rasa sakit, trauma psikologis, atau hilangnya reputasi. Contohnya, jika seseorang mengalami penghinaan atau pelecehan, ia dapat meminta ganti rugi immaterial atas rasa malu atau penderitaan mental yang dialaminya. Meskipun kerugian immaterial sulit diukur secara konkret, pengadilan dapat menimbang berbagai faktor seperti tingkat keparahan penderitaan dan dampak jangka panjang pada korban untuk menentukan besaran kompensasi yang tepat.<sup>85</sup>

Dalam konteks wanprestasi, Pasal 1249 KUHPerdata menyatakan bahwa ganti rugi akibat wanprestasi umumnya diberikan dalam bentuk uang. Namun, para ahli dan yurisprudensi mengakui bahwa kerugian akibat wanprestasi juga dapat dibedakan menjadi kerugian material dan immaterial, serupa dengan yang diatur dalam PMH. Kerugian material dalam wanprestasi mencakup kerugian

---

<sup>84</sup> Khoirul Anwar Hasibuan, *op.cit.*, hal. 43-45.

<sup>85</sup> Retna Gumanti, "Syarat Sahnya Perjanjian (Ditinjau Dari KUHPerdata) Retna Gumanti", *Jurnal Pelangi ilmu*, Vol. 5, No. 1, 2012, hal. 2.

finansial yang nyata, sementara kerugian immaterial mencakup penderitaan atau ketidaknyamanan yang dialami akibat kegagalan pelaksanaan kontrak, jika kontrak pekerjaan gagal dipenuhi tepat waktu, selain kerugian finansial, kreditor mungkin mengalami stres atau ketidaknyamanan yang dapat menjadi dasar tuntutan ganti rugi immaterial.<sup>86</sup>

#### 4.2.1 Akibat Wanprestasi

Menurut R. Soebekti dan Dermina Dsalimunthe, berpendapat bahwa wanprestasi adalah apabila si berhutang tidak melakukan apa yang dijanjikannya, maka dikatakan ia melakukan wanprestasi. Selanjutnya tidak dipenuhi prestasi terdapat dua kemungkinan yaitu kesalahan debitur yang dapat berupa suatu kesengajaan atau kelalaian dan karena suatu keadaan memaksa. Dalam hal ini kesalahan debitur, ketika salah satu pihak telah melaksanakan atau tidak melaksanakan atau tidak memberikan sesuatu sesuai dengan yang disepakati dapat dikatakan sebagai ingkar janji atau wanprestasi. R.Subekti menyatakan bahwa ada 4 (empat) bentuk wanprestasi, yaitu sebagai berikut:<sup>87</sup>

4. Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukan.
5. Melaksanakan apa yang dijanjikannya tetapi tidak sebagaimana dijanjikannya.

---

<sup>86</sup> 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.

<sup>87</sup> Komariah, *Hukum Perdata*, (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang Press, 20224), hal. 150.

6. Melakukan apa yang dijanjikannya tetapi terlambat.
7. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukan.

Hal ini menggambarkan bentuk-bentuk wanprestasi seperti tidak terlaksananya prestasi sama sekali, melaksanakan prestasi tapi terlambat, melaksanakan prestasi tapi tidak sesuai dengan apa yang telah diperjanjikan ataupun debitur melakukan sesuatu yang oleh perjanjian tidak boleh dilakukan. Ketika debitur melakukan wanprestasi terhadap perjanjiannya dengan kreditur, disitulah muncul kewajiban tanggung jawab debitur selaku konsumen. Tanggung jawab tersebut lahir karena seorang kreditur menderita kerugian akibat debitur tidak memenuhi prestasinya. Pasal 1267 KUHPerdara mengatur mengenai hak Kreditur yang merupakan alternatif upaya hukum untuk mendapatkan hak-haknya kembali.<sup>88</sup>

Secara formal, akibat daripada debitur yang telah melakukan wanprestasi, maka debitur memiliki kewajiban membayar kerugian sebagaimana dilakukan oleh kreditur, maka kreditur dapat menuntut debitur untuk memenuhi prestasi melalui pengadilan. Adapun akibat bagi debitur yang lalai atau melakukan wanprestasi, dapat menimbulkan hak bagi kreditur yaitu:

- a. Menuntut pemenuhan perikatan.

---

<sup>88</sup> 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.

- b. Menuntut pemutusan perikatan atau apabila perikatan tersebut bersifat timbal-balik, menurut pembatalan perikatan.
- c. Menuntut ganti rugi.
- d. Menuntut pemenuhan perikatan dengan disertai ganti rugi.
- e. Menuntut pemutusan atau pembatalan perikatan dengan ganti rugi.

Selain itu juga akibat terjadinya wanprestasi dapat disebabkan karena keadaan memaksa (*force majeure*). Keadaan memaksa (*force majeure*) yaitu salah satu alasan pembenar untuk membebaskan seseorang dari kewajibannya untuk mengganti kerugian Pasal 1244 dan Pasal 1445 KUHPerdata. Menurut Undang-Undang terdapat tiga hal yang harus dipenuhi dalam keadaan memaksa, yaitu:

- a. “Tidak memenuhi prestasi
- b. Ada sebab yang terletak di luar kesehatan debitur
- c. Faktor penyebab itu tidak terduga sebelumnya dan tidak dapat dipertanggungjawabkan kepada debitur”.

Adapun mengenai unsur-unsur wanprestasi adalah sebagai berikut:<sup>89</sup>

1. Adanya perjanjian yang sah yang dilakukan menurut Pasal 1320.
2. Adanya kesalahan baik karena kelalaian maupun disengaja.
3. Adanya kerugian.

---

<sup>89</sup> 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.

4. Adanya Sanksi tersebut dapat berupa ganti rugi, pembatalan perjanjian, peralihan risiko, ataupun membayar biaya perkara apabila kasus wanprestasi tersebut di bawa ke pengadilan.

Dalam KUHPerdara secara singkat dijelaskan tentang akibat hukum yang terjadi apabila terdapat kewajiban yang tidak dipenuhi sebagaimana mestinya, akibat hukum tersebut dalam KUHPerdara adalah, sebagai berikut:

1. Penggantian biaya baik biaya kerugian dan bunga karena tidak dipenuhinya suatu prestasi dalam perjanjian. Hal ini terdapat dalam Pasal 1236 dan 1243 KUHPerdara.
2. Peralihan resiko, dimana kewajiban untuk menanggung kerugian jika terjadi peristiwa di luar kesalahan salah satu pihak yang menimpa barang dan menjadi obyek perjanjian. Hal ini terdapat dalam Pasal 1237 KUHPerdara.
3. Pembatalan perjanjian, yang bertujuan untuk membawa kembali para pihak pada keadaan sebelum adanya perjanjian.

Dimana syarat batal ini dianggap selalu tercantum dalam setiap perjanjian timbal balik, apabila kedepan salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya. Hal ini terdapat dalam Pasal 1266 KUHPerdara. Pasal 1244 KUHPerdara menegaskan bahwa:

“Jika ada alasan untuk itu, si berhutang harus dihukum mengganti biaya, rugi dan bunga, apabila ia tidak dapat membuktikan bahwa hal tidak dilaksanakan atau tidak pada waktu yang tepat dilaksanakannya perjanjian itu, pun tidak dapat dipertanggungjawabkan padanya, kesemuanya itupun

jika itikad buruk tidaklah ada pada pihaknya”.<sup>90</sup>

Terdapat ketentuan Pasal 1234, maka menurut Merry Tjoanda, menjelaskan bahwa, akibat yang dapat menimpah debitur dalam memenuhi prestasi yang disebabkan wanprestasi terbagi atas tiga bagian yaitu: Pertama adalah, sebagai yang disebutkan dalam pasal 1236 KUHPerduta:

“Si berutang adalah wajib memberikan ganti biaya, rugi dan bunga kepada si berpiutang, apabila ia telah membawa dirinya dalam keadaan tak mampu untuk menyerahkan kebendanya, atau telah tidak merawat sepatutnya guna menyelamatkannya”.

dan Pasal 1243 KUHPerduta:

“Penggantian biaya, rugi dan bunga karena tak dipenuhinya suatu perikatan, barulah mulai diwajibkan, apabila si berutang, setelah dinyatakan lalai memenuhi perikatannya, tetap melalaikannya, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dibuatnya, hanya dapat diberikan atau dibuat dalam tenggang waktu yang telah dilampaukannya”.

Kreditur berhak untuk menuntut penggantian kerugian, yang berupa ongkos-ongkos, kerugian dan bunga.<sup>91</sup>

Kedua, Pasal 1237 KUHPerduta menyatakan:

“Dalam hal adanya perikatan untuk memberikan suatu kebendaan tertentu, kebendaan itu semenjak perikatan dilahirkan, adalah atas tanggungan si berpiutang. Jika si berutang lalai akan menyerahkannya, maka semenjak saat kelalaian, kebendaan adalah atas tanggungannya”.

Ketiga, bahwa kalau perjanjian itu berupa perjanjian timbal balik,

---

<sup>90</sup> Kristiane Paendong and Herts Taunaumang, “Kajian Yuridis Wanprestasi Dalam Perikatan Dan Perjanjian Ditinjau Dari Hukum Perdata”, *Lex Privatum*, Vol. 10, No. 3 Juni 2022.

<sup>91</sup> 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.

maka berdasarkan Pasal 1266 KUHPERdata : “syarat batal dianggap selalu dicantumkan dalam persetujuan yang bertimbal balik, mana kala salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya”. maka kreditur berhak untuk menuntut pembatalan perjanjian, dengan atau tanpa disertai dengan tuntutan ganti rugi. Tetapi semuanya itu tidak mengurangi hak dari kreditur untuk tetap menuntut pemenuhan.

Apabila salah satu pihak dalam perikatan merasa dirugikan oleh pihak lainnya dalam perikatan tersebut, maka hukum memberikan wahana bagi pihak yang merasa dirugikan tersebut untuk melakukan gugatan ganti rugi. Ganti rugi akibat wanprestasi dalam konteks perjanjian kerjasama (Bagi Hasil) adalah untuk melindungi para pihak dalam perjanjian, ketika salah satu pihak telah melakukan wanprestasi, pihak yang melakukan wanprestasi dapat dimintakan untuk memberikan ganti kerugian terhadap pihak lainnya sebagai akibat dari wanprestasi yang dilakukannya. Ganti rugi wanprestasi merupakan bentuk ganti rugi yang dibebankan kepada debitur yang tidak memenuhi isi perjanjian yang telah dibuat. Wanprestasi dalam perjanjian kerja sama bagi hasil memiliki implikasi yang signifikan bagi kedua belah pihak yakni:<sup>92</sup>

- 1) Kerugian Keuangan: Pihak yang dirugikan akibat wanprestasi dapat mengalami kerugian finansial yang signifikan. Mereka

---

<sup>92</sup> 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.

mungkin telah menginvestasikan sumber daya, waktu, dan uang dalam kerja sama tersebut. Wanprestasi dapat menghambat perkembangan proyek atau usaha, serta menimbulkan kerugian yang sulit dipulihkan.

- 2) Hilangnya Kepercayaan: Wanprestasi dapat merusak hubungan antara kedua belah pihak yang bekerja sama. Kepercayaan yang dibangun dalam perjanjian dapat terkikis akibat pelanggaran yang terjadi. Hal ini dapat mempengaruhi kolaborasi masa depan dan kesepakatan kerja sama lainnya.
- 3) Gangguan Operasional: Ketika salah satu pihak gagal memenuhi kewajibannya, ini dapat mengganggu kelancaran operasional keseluruhan proyek atau usaha. Hal ini dapat menyebabkan penundaan, ketidakseimbangan dalam kontribusi, dan kesulitan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.<sup>93</sup>

Dalam perjanjian kerjasama (bagi hasil), pihak-pihak yang terlibat memiliki kewajiban untuk memenuhi komitmen dan tanggung jawab masing-masing. Namun, jika salah satu pihak terbukti melakukan wanprestasi atau ingkar janji, maka pelanggaran terhadap perjanjian, pihak yang dirugikan berhak untuk menuntut ganti rugi. Tinjauan tentang ganti rugi akibat wanprestasi dalam konteks perjanjian kerjasama (bagi hasil) adalah

---

<sup>93</sup> 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.



mengenai hak-hak yang dimiliki oleh pihak yang dirugikan serta upaya hukum yang dapat dilakukan untuk mendapatkan kompensasi yang adil. Penilaian ganti rugi juga harus dihitung berdasarkan nilai uang dan diutamakan juga harus berbentuk uang. Jadi ganti rugi yang ditimbulkan adanya wanprestasi itu hanya boleh diperhitungkan berdasar sejumlah uang yang memang bernilai sama dengan kerugian yang ditimbulkan. Hal ini bertujuan demi menghindari terjadinya kesulitan dalam penilaian ganti rugi apabila harus diganti dengan metode lainnya. Konteks perjanjian kerja sama bagi hasil, ada beberapa jenis ganti rugi yang mungkin dapat diterapkan :

- 1) Ganti Rugi Materiil: Ganti rugi materiil mencakup kerugian finansial yang dialami oleh pihak yang dirugikan akibat wanprestasi. Hal ini meliputi pengembalian investasi, penggantian biaya yang telah dikeluarkan, atau kompensasi atas kehilangan potensi keuntungan yang seharusnya diperoleh.
- 2) Ganti Rugi Imateriil: Ganti rugi imateriil merujuk pada kerugian yang sulit diukur secara finansial, seperti reputasi yang rusak, kehilangan peluang bisnis, atau gangguan pada hubungan dengan pihak ketiga. Ganti rugi ini bertujuan untuk memulihkan kerugian non-keuangan yang timbul akibat wanprestasi.
- 3) Ganti Rugi Kontraktual: Ganti rugi kontraktual adalah ganti

rugi yang secara spesifik diatur dalam perjanjian kerja sama bagi hasil. Ketentuan mengenai ganti rugi ini telah disepakati oleh kedua belah pihak sebelumnya dan menjadi dasar untuk menentukan kompensasi yang harus diberikan dalam kasus wanprestasi.

Dampak Wanprestasi dalam Perjanjian Kerja Sama Bagi Hasil dapat memiliki dampak yang signifikan, antara lain :<sup>94</sup>

- 1) Merugikan salah satu pihak secara finansial karena tidak memperoleh bagian yang seharusnya.
- 2) Menyebabkan keretakan hubungan antara pihak-pihak yang terlibat dalam kerja sama.
- 3) Membuat ketidakpercayaan antara pihak-pihak yang terlibat dalam kerja sama.
- 4) Dapat memicu perselisihan hukum dan mengakibatkan biaya tambahan.

Merujuk pada pendapat R. Soebekti dan Merry Tjuanda di atas, maka apabila si berhutang (debitur) yang tidak melakukan apa yang dijanjikannya oleh karena lalai atau alpa (bukan oleh keadaan memaksa atau *force majeure*) sehingga dapat dikatakan wanprestasi. Oleh karena itu, debitur Dapat Diberikan sanksi hukum berupa:

---

<sup>94</sup> 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.

1. Membayar ganti rugi yang diderita oleh kreditur berdasarkan Pasal 1243 KUHPerdara, adalah membayar ganti rugi yang diderita oleh kreditur berdasarkan Pasal 1243 KUHPerdara, ganti rugi dapat dimintakan oleh kreditur berdasarkan: a) “semua biaya yang telah dikeluarkan oleh kreditur sejak terjadi wanprestasi, b) bunga berupa hilangnya keuntungan yang telah direncanakan oleh kreditur karena wanprestasi. Namun terdapat dua batasan permintaan ganti rugi yaitu kerugian yang dapat diduga ketika perjanjian dibuat dan kerugian sebagai akibat penipuan sebagai akibat langsung dari wanprestasi”.
2. Apabila penyelesaian sengketa wanprestasi tersebut sampai ke ranah pengadilan, maka dapat juga dikenai pembayaran biaya perkara, Sanksi ini hanya dapat dimintakan ketika sudah terbukti di muka hakim dengan adanya penetapan dari hakim sehingga debitur dapat membayar ganti rugi berupa uang yang timbul karena perselisihan dalam menyelesaikan sengketa. Pihak yang mengalami wanprestasi memiliki beberapa opsi untuk dapat melakukan menangani situasi tersebut melalui tindakan hukum yang dapat ditempu .

Beberapa tindakan yang dapat diambil antara lain :

- a) Gugatan Ganti Rugi : Pihak yang terkena wanprestasi dapat mengajukan gugatan untuk mendapatkan ganti rugi atas

kerugian yang ditimbulkan akibat pelanggaran tersebut.

- b) Pembatalan Perjanjian : Jika wanprestasi bersifat serius dan tidak dapat diperbaiki, pihak yang terkena wanprestasi dapat memilih untuk membatalkan perjanjian tersebut.
- c) Pemenuhan Paksa : Pihak yang terkena wanprestasi dapat meminta pengadilan untuk mewajibkan pihak lain untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian.<sup>95</sup>

Apabila terjadi wanprestasi, pihak yang gagal memenuhi kewajibannya diwajibkan untuk memberikan kompensasi yang mencakup biaya, kerugian, dan bunga. Ketentuan mengenai akibat atau sanksi atas wanprestasi ini diatur dalam Pasal 1239 KUHPerdata, yang menyatakan bahwa setiap perikatan untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu harus diselesaikan dengan pemberian ganti rugi berupa biaya, kerugian, dan bunga apabila debitur tidak melaksanakan kewajibannya.

#### 4.2.2 Penyelesaian Akibat Wanprestasi Terhadap Komisi *Downline* Member Dalam Sistem *Multi Level Marketing*

Jika debitur melakukan wanprestasi, kreditur biasanya mengirimkan surat peringatan atau perintah yang menyatakan bahwa debitur telah mengabaikan kewajibannya. Surat ini dikenal sebagai surat somasi. Berdasarkan Pasal 1238 KUH Perdata, debitur dianggap

---

<sup>95</sup> Alyani Mahfuzh, et.al, “Wanprestasi Dalam Perjanjian Jual Beli Kios (Studi Kasus Putusan Pengadilan Negeri Kupang Nomor 18/PDT.G/2016/PN.KPG)”, Notarius, Vol. 14, No. 2 Desember 2021, hal. 681–693.

lalai melalui pemberitahuan resmi, seperti surat perintah atau dokumen serupa, atau karena perikatan itu sendiri yang menetapkan debitur dianggap lalai jika batas waktu tertentu telah terlampaui.

Menurut Jonaedi Efendi somasi adalah langkah yang efektif untuk menyelesaikan perselisihan sebelum perkara dibawa ke pengadilan. Tujuan somasi adalah memberikan kesempatan kepada pihak calon tergugat untuk memenuhi tuntutan atau menghentikan tindakan tertentu. Jika setelah somasi debitur tetap tidak memenuhi tuntutan, kreditur dapat mengajukan gugatan atas wanprestasi yang terjadi. Gugatan ini dapat dilakukan melalui tiga cara berikut:

1. Parate Executie : Kreditur melakukan eksekusi langsung tanpa melalui pengadilan. Dalam hal ini, kreditur bertindak secara langsung (*eigenrichting*) sebagai penegak hukum sendiri. Cara ini umumnya digunakan untuk perikatan dengan nilai ekonomis yang kecil.
2. Arbitrase atau Perwasitan : Penyelesaian sengketa dilakukan melalui arbitrator yang disepakati oleh kedua belah pihak. Setelah arbitrator memberikan putusan, baik kreditur maupun debitur wajib tunduk pada keputusan tersebut, terlepas dari siapa yang diuntungkan atau dirugikan.
3. Rieele Executie : Kreditur membawa sengketa ke pengadilan untuk diselesaikan oleh hakim. Cara ini biasanya digunakan jika nilai ekonomi perselisihan cukup besar atau jika penyelesaian melalui

parate executie tidak berhasil.

Prosedur pengajuan ganti rugi bagi anggota yang mengalami wanprestasi dalam pembayaran bonus dimulai dengan pemberitahuan wanprestasi kepada pelaku usaha MLM. Pemberitahuan ini sebaiknya dilakukan secara tertulis dan dilengkapi dengan bukti yang mendukung. Setelah itu, anggota dapat mencoba menyelesaikan masalah melalui negosiasi dengan manajemen MLM sebelum mengajukan tuntutan hukum. Jika negosiasi gagal, anggota berhak untuk mengajukan gugatan ke pengadilan dengan menyertakan bukti-bukti yang kuat dan argumentasi hukum yang jelas.

#### **4.3 Bentuk Pertanggungjawaban Akibat Wanprestasi Terhadap Komisi *Downline Member* Dalam Sistem *Multi Level Marketing***

MLM merupakan model bisnis yang mengandalkan jaringan distributor untuk menjual produk dan mendapatkan komisi dari penjualan yang dilakukan oleh anggota di bawahnya. Meskipun MLM memiliki potensi keuntungan yang menjanjikan, pelaku usaha di sektor ini sering kali menghadapi berbagai masalah hukum, terutama terkait wanprestasi. Wanprestasi dalam konteks ini merujuk pada kegagalan pelaku usaha untuk memenuhi kewajiban yang telah disepakati, seperti pembayaran bonus kepada anggota.

Konsep wanprestasi dalam hukum perdata diatur dalam KUHPerdata, khususnya dalam Pasal 1238 dan Pasal 1243 KUHPerdata terkait penggantian, yang menyatakan bahwa

pelanggaran terhadap perjanjian dapat menimbulkan kewajiban ganti rugi bagi pihak yang dirugikan. Dalam dunia MLM, wanprestasi dapat terjadi ketika perusahaan tidak memenuhi janji pembayaran bonus kepada anggota. Hal ini menimbulkan pertanyaan mengenai tanggung jawab hukum pelaku usaha untuk memberikan ganti rugi kepada anggota yang dirugikan.<sup>96</sup>

Tanggung jawab ganti rugi pelaku usaha MLM dapat dilihat dari beberapa aspek hukum. Pertama, hubungan antara perusahaan dan distributor biasanya diatur oleh kontrak yang mengatur hak dan kewajiban masing-masing pihak. Kontrak ini bisa berupa perjanjian tertulis atau lisan, tetapi perjanjian tertulis lebih disarankan untuk mempermudah pembuktian di pengadilan. Selain itu, dalam kontrak sering terdapat klausul yang mengatur tentang ganti rugi. Jika pelaku usaha MLM gagal memenuhinya, anggota berhak menuntut ganti rugi sesuai ketentuan yang tertera dalam kontrak tersebut. Terakhir, pelaku MLM diharuskan untuk bertindak dengan itikad baik dalam pelaksanaan perjanjian, dan jika mereka mengabaikan prinsip ini, mereka bisa dianggap melakukan wanprestasi.<sup>97</sup>

Kewajiban ganti rugi bagi pelaku usaha MLM mencakup

---

<sup>96</sup> Maria Rosalind dan Retno Dewi Pulung Sari, “Wanprestasi Badan Usaha Dalam Perjanjian Kerjasama Operasional”, *Jurnal Rechtsens*, Vol. 12, No. 1 Juni 2023, hal. 83-100.

<sup>97</sup> 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.

beberapa aspek. Pertama, ganti rugi materiil, yang meliputi kerugian yang dapat dihitung secara langsung, seperti jumlah bonus yang seharusnya diterima anggota. Anggota yang dirugikan berhak mengajukan klaim untuk mendapatkan jumlah uang yang hilang akibat wanprestasi tersebut. Kedua, ganti rugi immateriil, yang berkaitan dengan kerugian yang sulit untuk dihitung secara langsung, seperti stres atau kerugian reputasi. Meskipun lebih sulit untuk dibuktikan, anggota yang merasa dirugikan juga dapat meminta ganti rugi immateriil.

Dalam perspektif hukum positif, bisnis MLM di Indonesia diatur oleh PERMENDAG. Undang-Undang No. 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan juga memberikan landasan hukum yang lebih komprehensif untuk mengatur dan mengawasi praktik MLM di Indonesia, termasuk dalam konteks wanprestasi yang diatur dalam Pasal 1243 KUHPerdara.<sup>98</sup> Wanprestasi merupakan kondisi di mana salah satu pihak dalam perjanjian tidak memenuhi kewajibannya sesuai ketentuan yang disepakati. Dalam konteks MLM, wanprestasi dapat terjadi baik oleh pelaku usaha, seperti perusahaan atau distributor, maupun oleh konsumen. Ketidakpuasan yang muncul akibat wanprestasi sering menjadi sumber sengketa antara pihak-pihak terkait. Penyebab wanprestasi

---

<sup>98</sup> Firnanda Fendy Pradana, "Tinjauan Yuridis Perjanjian Multi Level Marketing (Mlm) Antara Pt. Duta Network Indonesia (DNI) Dan Nasabah Dikalangan Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Surakarta", Skripsi, Surakarta: Program Studi Hukum Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Surakarta. 2017.



dalam MLM dapat dibagi menjadi dua kategori utama: pertama, kesalahan pelaku usaha, yang dapat terjadi baik secara sengaja maupun karena kelalaian, seperti tidak memberikan produk yang dijanjikan atau tidak mematuhi kode etik; kedua, keadaan memaksa yang di luar kendali pelaku usaha, seperti bencana alam atau kondisi ekonomi yang tidak menguntungkan.

Setiap distributor dalam sistem MLM diharapkan untuk mematuhi kode etik yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Kode etik ini mengatur perilaku yang diperbolehkan dan dilarang, dan pelanggaran terhadapnya dapat dilaporkan oleh distributor lain, sehingga memperkuat transparansi dan keadilan dalam hubungan bisnis. Sengketa yang muncul akibat wanprestasi dapat diselesaikan melalui dua jalur: penyelesaian di luar pengadilan melalui mediasi atau lembaga seperti BPSK, atau penyelesaian melalui pengadilan jika mediasi tidak berhasil. UU PK yang memberikan jaminan hukum bagi konsumen untuk mempertahankan hak-haknya. Dalam konteks MLM, pelaku usaha yang tidak memenuhi kewajibannya dapat diminta untuk memberikan ganti rugi kepada konsumen yang dirugikan, yang dapat mencakup pengembalian biaya, penggantian produk, atau kompensasi atas kerugian yang dialami.

Dengan demikian, tanggung jawab ganti rugi pelaku usaha dalam sistem MLM akibat wanprestasi adalah isu yang sangat penting. Kode etik yang ketat dan sistem penyelesaian sengketa

yang efisien dapat membantu mencegah wanprestasi dan melindungi hak-hak konsumen. Hal ini tidak hanya menjaga hubungan yang saling menguntungkan antara pelaku usaha dan konsumen, tetapi juga meningkatkan kepercayaan terhadap bisnis MLM secara keseluruhan. Oleh karena itu, pengelolaan yang baik, pemahaman yang mendalam terhadap regulasi dan etika bisnis, serta edukasi yang memadai bagi anggota adalah kunci untuk menciptakan lingkungan bisnis yang sehat dan berkelanjutan dalam industri MLM di Indonesia.

#### 4.3.1 Bentuk Implementasi Perjanjian Antara Pelaku Usaha Dengan Konsumen Dalam Komisi Sistem *Multi Level Marketing*

Bentuk implementasi perjanjian antara pelaku usaha dengan konsumen dalam sistem MLM terutama terkait komisi dan/atau bonus mencakup beberapa aspek penting yang diatur secara rinci oleh perusahaan yang terlibat. Pada umumnya, perusahaan MLM seperti PT K-Link dan PT Oriflame memberikan keuntungan kepada anggota yang aktif menjual produk dan merekrut anggota baru (*downline*). Bonus yang diberikan tidak hanya berdasarkan penjualan langsung, tetapi juga melalui struktur jenjang karir yang melibatkan pendapatan dari penjualan anggota lain di bawahnya. Hal ini mendorong partisipasi aktif dari setiap anggota, baik dalam menjual produk maupun merekrut anggota baru.

Sistem MLM juga dirancang agar adil, dengan peraturan yang memastikan bahwa bonus yang diterima anggota sesuai

dengan hasil kerjanya. Sebagai contoh, PT K-Link menetapkan bahwa bonus diberikan kepada anggota yang mencapai target penjualan atau melakukan perekrutan anggota baru. Jika anggota hanya menggunakan produk untuk konsumsi pribadi tanpa aktif menjual atau merekrut, mereka tidak akan menerima bonus tambahan kecuali cashback dari pembelian pribadi mereka. Oleh karena itu, sistem ini mendorong anggota untuk aktif jika mereka ingin mendapatkan keuntungan yang lebih besar.<sup>99</sup> Dalam sistem ini, terdapat kode etik yang mengatur hubungan antara *upline* dan *downline*, serta antara distributor dan konsumen. Pada PT Oriflame, misalnya, hubungan hukum ini ditandai dengan Kode Etik yang menuntut *upline* bertanggung jawab atas perilaku mereka dalam jaringan. Jika terjadi pelanggaran, seperti penahanan poin bonus oleh *upline* tanpa izin tertulis, perusahaan berhak memberikan sanksi, termasuk pembekuan akun keanggotaan *upline* atau bahkan pemutusan hubungan keanggotaan.<sup>100</sup>

Pelanggaran yang dilakukan oleh *upline*, baik dalam hal bonus maupun penjualan, dianggap sebagai wanprestasi dan dapat diselesaikan secara internal melalui jalur pengaduan. PT K-Link

---

<sup>99</sup> 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.

<sup>100</sup> Vira Arista Indika Yanti, “Perlindungan Konsumen Terhadap Produk Oriflame Yang Dipasarkan Melalui Mekanisme *Multi Level Marketing* Oleh Pt. Orindo Alam Ayu Cabang Surabaya”, Skripsi, Jember: Prodi Studi Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan, Fakultas Hukum, Universitas Jember, 2014, hal. 1-7.

menggunakan sistem pengaduan berbasis email untuk menyelidiki masalah ini, dengan memeriksa penjualan dan pendapatan yang diterima oleh *upline* dan anggotanya. Langkah ini penting untuk menjaga integritas sistem bonus dalam MLM dan melindungi hak-hak *downline* yang dirugikan. Jika wanprestasi oleh *upline* terbukti, sanksi yang diberikan oleh perusahaan dapat berupa pengurangan bonus atau penurunan tingkatan karir dalam sistem MLM. Dalam kasus-kasus yang lebih serius, perusahaan juga dapat memberikan kompensasi langsung kepada *downline* yang dirugikan. Sistem ini dirancang untuk menjaga keseimbangan dan keadilan dalam distribusi bonus, serta mencegah penyalahgunaan oleh anggota yang tidak beritikad baik.

Perjanjian antara pelaku usaha dengan konsumen dalam sistem MLM merupakan salah satu aspek penting yang harus dipahami oleh setiap pihak yang terlibat, baik itu *upline*, *downline*, maupun perusahaan. Sistem MLM sendiri mengandalkan perekrutan dan penjualan produk atau jasa dengan imbalan bonus yang berjenjang. Secara umum, perjanjian ini mencakup hak dan kewajiban setiap pihak dalam jaringan, yang diatur dalam bentuk perjanjian tertulis, baik dalam Kode Etik perusahaan maupun kontrak keanggotaan.<sup>101</sup>

---

<sup>101</sup> Mohammad Firmansyah, "Sistem Bonus Bisnis Multi Level Marketing Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Di Kabupaten Jember Perspektif Akad Ju'alah", *Tabsyir: Jurnal Dakwah dan Sosial Humaniora*, Vol. 2, No. 1 Januari 2021, hal. 09-20.

Dalam MLM, setiap anggota yang bergabung sebagai member atau distributor pada dasarnya melakukan perjanjian untuk menjual produk perusahaan dan/atau merekrut member baru. Pelaku usaha, dalam hal ini perusahaan, menyediakan produk atau layanan yang diperdagangkan, sedangkan konsumen (yang juga bisa menjadi distributor) melakukan transaksi pembelian. Kewajiban utama pelaku usaha adalah menyediakan produk sesuai dengan spesifikasi dan kualitas yang dijanjikan. Sebagai timbal balik, konsumen membayar harga produk yang ditentukan.

Selain hubungan jual-beli, MLM melibatkan perjanjian yang lebih kompleks terkait bonus. Konsumen yang terdaftar sebagai distributor tidak hanya membeli produk untuk penggunaan pribadi, tetapi juga berpeluang untuk mendapatkan bonus dari aktivitas penjualan mereka atau perekrutan *downline* baru. *Upline* berperan membina dan membantu *downline* agar berhasil menjual produk atau merekrut anggota baru. Bonus uang yang diperoleh dari sistem ini biasanya dibagi ke dalam beberapa *level* sesuai dengan tingkat keanggotaan dan aktivitas distributor.<sup>102</sup>

Skema bonus dalam sistem MLM umumnya terdiri dari berbagai tingkatan, mulai dari bonus langsung dari penjualan hingga bonus dari penjualan atau perekrutan *downline*. Pada tingkat

---

<sup>102</sup> 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.

dasar, seorang member mendapatkan bonus langsung dari penjualan produk yang dilakukannya. Selanjutnya, ketika member berhasil merekrut *downline* dan *downline* tersebut melakukan penjualan, *upline* juga akan menerima bonus dari aktivitas *downline* tersebut. Bonus ini biasanya berbentuk persentase dari penjualan atau *cashback* atas pembelian produk.<sup>103</sup>

Untuk memastikan bahwa bonus yang diberikan sesuai dengan kontribusi setiap member, perusahaan MLM menerapkan sistem poin yang dapat dikumpulkan melalui aktivitas penjualan atau perekrutan. Setiap produk memiliki nilai poin yang nantinya diakumulasikan untuk menentukan besaran bonus yang diterima oleh member. Poin ini juga menjadi dasar untuk menentukan kenaikan jenjang karir dalam MLM, di mana member dengan akumulasi poin tertinggi berpeluang naik ke tingkat yang lebih tinggi dan mendapatkan bonus yang lebih besar. Selain bonus dari aktivitas penjualan, MLM juga menawarkan insentif tambahan berupa *reward* seperti perjalanan, hadiah, atau komisi khusus bagi member yang mencapai target penjualan tertentu atau merekrut sejumlah *downline*.

Pemberian bonus dan reward ini biasanya diatur secara rinci dalam skema bonus yang ditetapkan oleh perusahaan, dengan

---

<sup>103</sup> Mohammad Firmansyah, "Sistem Bonus Bisnis Multi Level Marketing Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Di Kabupaten Jember Perspektif Akad Ju'alah", *Tabsyir: Jurnal Dakwah dan Sosial Humaniora*, Vol. 2, No. 1 Januari 2021, hal. 09-20.

ketentuan yang jelas mengenai persyaratan dan cara pencapaiannya.<sup>104</sup> Menjalankan tugasnya dengan baik dalam membina *downline* atau mengambil poin bonus milik *downline* tanpa persetujuan dapat dikenakan sanksi oleh perusahaan. Untuk itu, banyak perusahaan MLM yang menerapkan Kode Etik yang mengatur hubungan antara *upline* dan *downline* serta bagaimana penyelesaian sengketa dilakukan. Sanksi yang dapat dikenakan kepada *upline* yang melanggar aturan antara lain berupa pembekuan keanggotaan, pengurangan bonus, atau bahkan pencabutan hak sebagai member.

*Downline* yang merasa dirugikan juga dapat mengajukan pengaduan ke perusahaan melalui jalur formal seperti email atau sistem pelaporan internal. Dalam kasus-kasus tertentu, penyelesaian sengketa bisa dilakukan melalui mediasi internal perusahaan atau, jika diperlukan, melalui jalur hukum.<sup>105</sup>

Skema Perjanjian dan Bonus Uang dalam MLM, antara lain:

1. Perjanjian Keanggotaan:

a. Konsumen (*member*) menandatangani kontrak keanggotaan dengan perusahaan MLM, berkomitmen untuk menjual produk atau layanan perusahaan.

b. Hak member untuk mendapatkan produk dengan harga

---

<sup>104</sup> 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.

<sup>105</sup> 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.

tertentu dan kewajiban untuk mematuhi Kode Etik perusahaan.

2. Perjanjian Penjualan Produk:

- a. Setiap produk yang dijual oleh member memberikan hak untuk memperoleh bonus penjualan langsung (langsung dari harga jual).
- b. Poin penjualan diakumulasi untuk menentukan *level* bonus.

3. Bonus Uang dari Penjualan:

- a. Member mendapatkan bonus uang langsung dari setiap produk yang dijual.
- b. Besaran bonus tergantung dari *volume* penjualan produk.

4. Bonus Uang dari Perekrutan:

- a. *Upline* yang berhasil merekrut *downline* baru akan mendapatkan bonus dari aktivitas penjualan *downline* tersebut.
- b. Semakin banyak *downline* yang berhasil direkrut, semakin besar bonus yang diterima.

5. Bonus Berjenjang:

- a. Bonus diberikan berdasarkan *level* keanggotaan. *Upline* di *level* yang lebih tinggi akan mendapatkan bagian dari bonus penjualan setiap *downline* di bawahnya.
- b. Bonus ini semakin besar seiring dengan semakin tingginya posisi di jaringan MLM.



6. Poin dan *Cashback*:

a. Pembelian produk oleh member sendiri juga bisa memberikan poin tambahan yang diakumulasikan menjadi bonus atau *cashback*.

b. Poin yang terkumpul dapat ditukar dengan bonus tunai atau produk gratis.

7. *Reward* dan Insentif:

a. Selain bonus uang, perusahaan juga memberikan insentif berupa hadiah fisik, perjalanan, atau komisi tambahan untuk *member* yang mencapai target tertentu.

8. Sanksi Pelanggaran:

a. *Member* yang melanggar Kode Etik, seperti mengambil bonus *downline* tanpa izin, akan dikenai sanksi.

b. Sanksi bisa berupa pembekuan akun, pengurangan bonus, atau penghapusan keanggotaan.

Perjanjian dalam sistem MLM sangat penting untuk memastikan bahwa hak dan kewajiban setiap pihak dijalankan secara adil. Bonus yang diberikan mencerminkan kontribusi masing-masing member, baik dari segi penjualan maupun perekrutan. Implementasi perjanjian antara pelaku usaha dan konsumen dalam sistem MLM yang memberikan bonus uang melibatkan aspek hukum kontraktual dan bentuk perjanjian baku yang ditetapkan oleh perusahaan. Berdasarkan studi kasus PT.

Melia Sehat Sejahtera, implementasi ini terdiri dari beberapa bentuk perjanjian dan mekanisme pemberian bonus yang sesuai dengan ketentuan perusahaan. PT. Melia Sehat Sejahtera menggunakan sistem pemasaran berjenjang, di mana para anggota atau distributor memiliki hubungan hukum yang berbeda-beda dengan agen dan perusahaan.<sup>106</sup>

Sebagai konsumen, perjanjian pertama yang terjadi adalah perjanjian jual beli produk kesehatan seperti propolis dan melia biyang. Perjanjian ini dilakukan ketika seseorang mendaftar sebagai anggota atau member melalui formulir pendaftaran konsumen. Di balik formulir tersebut, terdapat klausul perjanjian yang mencakup peraturan perusahaan dan ketentuan yang harus dipatuhi oleh konsumen. Ketika konsumen menandatangani formulir ini, maka secara otomatis mereka tunduk pada ketentuan-ketentuan yang berlaku, termasuk tanggung jawab atas produk yang dibeli serta kesepakatan terkait mekanisme bonus yang ditawarkan oleh PT. Melia Sehat Sejahtera.<sup>107</sup>

Bagi konsumen yang ingin berperan lebih lanjut sebagai mitra dalam sistem MLM, ada perjanjian kerjasama dalam bentuk baku yang tertulis. Perjanjian ini mengatur hak dan kewajiban antara pelaku usaha, yakni PT. Melia Sehat Sejahtera, dan mitra

---

<sup>106</sup> 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.

<sup>107</sup> 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.

atau anggota. Perjanjian ini berisi berbagai aspek, termasuk pembagian keuntungan atau bonus, serta tanggung jawab masing-masing pihak dalam menjalankan sistem penjualan berjenjang. Setiap mitra yang bergabung diharapkan memahami skema pemasaran yang ditetapkan oleh perusahaan dan memiliki tanggung jawab untuk mematuhi aturan yang telah disepakati.

Salah satu aspek menarik dari perjanjian ini adalah adanya bonus uang yang ditawarkan kepada para member. Bonus ini diberikan sesuai dengan marketing plan yang telah disusun perusahaan. Adapun jenis-jenis bonus yang ditawarkan meliputi:

1. Bonus Retail: Bonus yang diberikan kepada anggota ketika mereka berhasil menjual produk secara langsung kepada konsumen.
2. Bonus Sponsor: Bonus yang diperoleh anggota ketika mereka berhasil merekrut orang baru menjadi member atau distributor.
3. Bonus Perkembangan Jaringan: Bonus yang diberikan berdasarkan perkembangan jaringan anggota, yaitu ketika *downline* mereka (anggota yang direkrut) juga berhasil melakukan penjualan produk atau merekrut anggota baru.
4. Bonus Bulanan: Anggota juga menerima bonus bulanan berdasarkan omset penjualan mereka serta jaringan *downline*-nya.

Dalam sistem ini, hubungan antara perusahaan dan agen bersifat tidak langsung, di mana agen diberi wewenang untuk menjalankan tugas penjualan atas nama perusahaan. Di sisi lain, hubungan hukum antara agen dan distributor bersifat kontraktual, di mana agen bertindak sebagai perantara yang mendapatkan kuasa dari perusahaan untuk mengelola jaringan penjualan, sedangkan distributor bertindak atas nama mereka sendiri untuk menjual produk dan membangun jaringan penjualan baru.

Sebagai bagian dari hubungan hukum yang kontraktual, perjanjian antara agen dan member dalam sistem ini sering kali disertai dengan surat pernyataan. Surat pernyataan ini menegaskan kesediaan member untuk menanggung semua risiko yang timbul apabila tidak menjalankan kewajiban yang telah disepakati. Misalnya, jika ada kewajiban tertentu terkait penjualan atau perekrutan yang tidak dipenuhi oleh member, maka mereka bertanggung jawab atas konsekuensi yang mungkin terjadi, termasuk pengurangan bonus atau sanksi dari perusahaan.<sup>108</sup>

Bonus dalam sistem MLM PT. Melia Sehat Sejahtera diatur dengan ketat melalui mekanisme berjenjang. Anggota yang berada di *level* atas (*upline*) mendapatkan bagian dari bonus yang dihasilkan oleh *downline* mereka, yang merupakan anggota di *level*

---

<sup>108</sup> 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.

bawah yang mereka rekrut. Hal ini menciptakan insentif bagi anggota untuk memperluas jaringan penjualan mereka, karena semakin besar jaringan yang mereka miliki, semakin besar pula bonus yang bisa mereka peroleh. Namun, dengan skema ini, juga ada risiko, seperti ketika downline tidak mampu menghasilkan penjualan yang cukup, yang dapat berdampak pada bonus yang diterima oleh *upline*.

Dalam hal terjadi kerusakan produk atau wanprestasi dalam perjanjian, konsumen atau member memiliki hak untuk meminta ganti rugi dari agen atau perusahaan. Penyelesaian sengketa ini dapat dilakukan baik melalui jalur non- litigasi (diluar pengadilan) melalui negosiasi atau mediasi, atau melalui jalur litigasi (pengadilan) apabila sengketa tidak dapat diselesaikan secara damai. PT. Melia Sehat Sejahtera juga biasanya memiliki mekanisme internal untuk menangani keluhan konsumen terkait produk atau layanan.<sup>109</sup>

Marketing plan yang ditawarkan PT. Melia Sehat Sejahtera mencakup aturan yang jelas tentang bagaimana bonus dihitung dan dibagikan. Bonus didasarkan pada volume penjualan dan perkembangan jaringan, di mana semakin besar kontribusi penjualan seorang member, semakin besar pula bonus yang mereka terima. Namun, untuk memastikan bahwa semua pihak mematuhi

---

<sup>109</sup> 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.

aturan yang berlaku, perusahaan juga menetapkan berbagai mekanisme pengawasan, seperti audit internal dan eksternal untuk menghindari penyalahgunaan sistem dan memastikan bahwa bonus yang diberikan adil serta sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

#### 4.3.2 Bentuk-Bentuk Wanprestasi dalam Perjanjian MLM

Dalam dunia bisnis, terutama di sektor MLM, wanprestasi atau pelanggaran perjanjian sering menjadi isu yang signifikan. Wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak dalam perjanjian gagal memenuhi kewajibannya, baik sebagian maupun seluruhnya. Di Indonesia, fenomena wanprestasi dalam praktik MLM telah menyoroti berbagai masalah yang dapat merugikan anggota dan distributor. Berikut adalah penjabaran mendalam mengenai bentuk-bentuk wanprestasi yang sering terjadi dalam perjanjian MLM, dilengkapi dengan studi kasus relevan.

Salah satu bentuk wanprestasi yang umum adalah ketidakmampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban penyampaian produk kepada distributor. Keterlambatan atau ketidakpastian dalam pengiriman produk dapat mengganggu jaringan penjualan distributor, yang mengakibatkan kerugian finansial. Misalnya, pada K-Link yang merupakan salah satu perusahaan MLM yang menghadapi masalah wanprestasi, terutama terkait dengan pengiriman produk dan pembayaran bonus. Dalam

beberapa kasus, distributor melaporkan keterlambatan dalam pengiriman produk yang mengganggu jaringan penjualan mereka. Keterlambatan ini sering kali menyebabkan kerugian finansial bagi distributor, karena mereka tidak dapat memenuhi permintaan konsumen tepat waktu. Selain itu, terdapat kasus di mana *upline* (distributor yang berada di atas) tidak melanjutkan pengajuan bonus yang seharusnya diterima oleh *downline* (distributor di bawah).

Hal ini menciptakan ketidakpuasan di kalangan distributor, yang kemudian memerlukan solusi yang lebih transparan dan efektif dalam penyelesaian masalah, sering kali melalui platform komunikasi seperti WhatsApp dan Telegram. Wanprestasi juga dapat terjadi jika produk yang dikirimkan tidak memenuhi standar kualitas yang dijanjikan. Di Oriflame, wanprestasi sering kali terjadi dalam bentuk kegagalan perusahaan untuk memenuhi standar kualitas produk yang dijanjikan. Ketika produk yang dikirim tidak sesuai dengan ekspektasi distributor, distributor berhak mendapatkan kompensasi. Misalnya, jika produk memiliki cacat atau tidak memenuhi standar, upline diharuskan untuk mengganti kerugian *downline*. Ketidakpatuhan terhadap kewajiban ini dapat menyebabkan tindakan formal, termasuk ancaman pembekuan akun bagi upline yang tidak memenuhi tanggung

jawabnya.<sup>110</sup>

Penarikan produk secara sepihak oleh perusahaan adalah bentuk wanprestasi yang merugikan distributor. Pada PT Amoeba Internasional, yang sering dianggap memiliki praktik MLM yang meragukan, terlibat dalam berbagai bentuk wanprestasi, termasuk penarikan produk secara sepihak tanpa kompensasi. Banyak distributor merasa dirugikan karena perusahaan menarik kembali produk yang telah dijual tanpa memberikan alasan yang jelas. Selain itu, skema piramida yang diterapkan dalam operasionalnya juga menciptakan kerugian bagi distributor di *level* bawah, yang terjebak dalam janji keuntungan yang tidak realistis. Hal ini mengarah pada ketidakpuasan yang meluas dan keluhan dari anggota.<sup>111</sup>

Pentingnya pembayaran komisi atau bonus yang dijanjikan juga tidak bisa diabaikan. Wanprestasi terjadi ketika perusahaan gagal memberikan komisi atau bonus sesuai kesepakatan, yang dapat merugikan distributor yang bergantung pada pendapatan dari komisi tersebut. PT QNET juga mengalami praktik merugikan di mana hanya anggota di posisi atas yang mendapatkan keuntungan, sementara yang di bawah terjebak dalam kerugian. Dan TForce

---

<sup>110</sup> Vira Arista Indika Yanti, "Perlindungan Konsumen Terhadap Produk Oriflame Yang Dipasarkan Melalui Mekanisme Multi Level Marketing Oleh Pt. Orindo Alam Ayu Cabang Surabaya", Skripsi, Jember: Prodi Studi Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan, Fakultas Hukum, Universitas Jember, 2014, hal. 1-7

<sup>111</sup> 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.



Indonesia Jaya juga menghadapi masalah wanprestasi, terutama dalam hal pembayaran komisi yang tidak konsisten. Distributor melaporkan bahwa mereka tidak menerima komisi atau bonus sesuai dengan kesepakatan, yang mengakibatkan kerugian finansial yang signifikan. Di sini, perusahaan perlu memastikan bahwa sistem pembayaran transparan dan adil, agar semua distributor merasa dihargai atas upaya dan investasi.

Distribusi yang tidak sesuai dengan hak eksklusif yang diberikan kepada distributor juga merupakan bentuk wanprestasi. Jika perusahaan memberikan izin kepada distributor lain untuk beroperasi di wilayah yang sama tanpa persetujuan, hal ini bisa menyebabkan kerugian signifikan bagi distributor yang kehilangan pasar. Misalnya, distributor yang telah membangun jaringan di wilayah tertentu akan merasa terancam dengan kehadiran distributor baru yang diizinkan beroperasi tanpa konsultasi. Distribusi informasi yang menyesatkan mengenai produk juga menjadi masalah yang serius. Dalam banyak kasus, distributor mungkin dijanjikan keuntungan yang tidak realistis berdasarkan klaim produk yang tidak terbukti. Ketika produk tidak memenuhi klaim yang diiklankan, distributor yang telah berinvestasi dalam produk tersebut dapat mengalami kerugian signifikan, baik dari segi finansial maupun reputasi. Perubahan ketentuan perjanjian tanpa persetujuan dari distributor adalah bentuk wanprestasi yang

berbahaya. Ketika perusahaan melakukan perubahan struktur komisi atau syarat penjualan secara sepihak, hal ini menciptakan ketidakpastian yang merugikan distributor. Selain itu, ketidakadaan pelatihan yang dijanjikan juga dapat mengakibatkan distributor tidak memiliki keterampilan yang diperlukan untuk menjalankan bisnis mereka secara efektif.



## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Demikian, sesuai Pasal 1234 KUHPerdara, konsep ganti kerugian akibat wanprestasi menurut KUHPerdara menyatakan bahwa wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak dalam perjanjian tidak memenuhi kewajibannya sesuai kesepakatan, seperti tidak melakukan apa yang dijanjikan, melaksanakan prestasi tidak sesuai, terlambat memenuhi kewajiban, atau melakukan sesuatu yang dilarang dalam perjanjian. Pasal 1267 KUHPerdara juga memberikan hak kepada kreditur untuk menuntut pemenuhan perikatan, pembatalan perikatan, atau ganti rugi sebagai akibat wanprestasi. Dalam situasi di mana wanprestasi disebabkan oleh keadaan memaksa (*force majeure*), Pasal 1244 dan Pasal 1245 menetapkan bahwa debitur tidak wajib mengganti kerugian apabila ketidakmampuan memenuhi kewajiban berada di luar kendalinya dan tidak dapat dipertanggungjawabkan kepadanya.

Demikian, sesuai Pasal 1236 dan 1243 KUHPerdara, terhadap bentuk pertanggungjawaban akibat wanprestasi terhadap komisi *downline member* dalam sistem *Multi Level Marketing* mencakup hak *member* untuk menerima kompensasi apabila pelaku usaha tidak memenuhi kewajibannya, seperti mencakup biaya (semua biaya yang dikeluarkan akibat wanprestasi), rugi (penurunan nilai

kekayaan kreditur), dan bunga (keuntungan yang hilang karena wanprestasi). pembayaran komisi dan / atau bonus yang telah disepakati, anggota berhak menuntut ganti rugi atas pelanggarannya.

## **5.2 Saran**

Perusahaan MLM harus memastikan bahwa sistem perjanjian yang digunakan dalam bisnis mereka, termasuk pembagian komisi dan bonus kepada anggota, disusun secara jelas dan transparan. Hal ini bertujuan agar setiap pihak memahami hak dan kewajibannya sesuai dengan ketentuan Pasal 1234, 1267, 1244, dan 1245 KUH Perdata. Untuk menghindari terjadinya wanprestasi, perusahaan perlu mengedukasi anggota melalui pelatihan mengenai risiko yang mungkin timbul serta memberikan informasi mengenai mekanisme ganti rugi, seperti kompensasi berupa biaya, kerugian, dan bunga, jika salah satu pihak melanggar kesepakatan. Selain itu, audit berkala terhadap sistem distribusi bonus sangat diperlukan untuk memastikan proses pembagian berlangsung adil dan sesuai perjanjian.

Mekanisme penyelesaian sengketa internal perlu diperkuat untuk meminimalkan eskalasi masalah ke jalur litigasi. Perusahaan dapat mengembangkan sistem pengaduan yang efisien serta menyediakan opsi mediasi atau arbitrase sebagai alternatif penyelesaian konflik. Langkah ini dapat membantu menyelesaikan

sengketa secara cepat tanpa menimbulkan kerugian lebih lanjut bagi para pihak. Penelitian lebih mendalam mengenai efektivitas mekanisme hukum dalam menyelesaikan sengketa di sistem MLM juga dapat dilakukan, termasuk kajian tentang bagaimana implementasi regulasi dapat melindungi hak anggota dan menjaga keseimbangan hubungan antara perusahaan dan para anggotanya.



## DAFTAR PUSTAKA

### Buku:

Abdulkadir Muhammad, *Hukum Perusahaan Indonesia*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2010)

Ahmadi Miru, *Prinsip-Prinsip Perlindungan Hukum Bagi Konsumen Di Indonesia*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013)

Engeli Yuliana Lumaing, *Kontrak Dalam Prespektif Hukum Di Indonesia*, (Surakarta: Tahta Media Group, 2023)

Erina, *Hukum Perdata Indonesia*, (Lampung: Universitas Bandar Lampung (UBL) Press, 2021)

Fajar Sugianto, *Teori dan Praktik Perancangan Kontrak*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2023)

Hasim Purba, *Hukum Perikatan dan Perjanjian*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2022)

J.H. Niuewenhuis, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, (Surabaya: Universitas Airlangga, 1985)

Johannes Gunawan dan Bernadette M. Waluyo, *Perjanjian Baku: Masalah dan Solusi*, (Jakarta: Deutsche Gesellschaft fur, 2021)

Komariah, *Hukum Perdata*, (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang Press, 2024)

Munir Fuady, *Hukum Pailit Dalam Terori dan Praktek*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2017)

Nasoka dan Ganis Vitayanty Noor, *Eksekusi Jaminan Fidusia Akibat*

*Debitur Wanprestasi*, (Jakarta: Damera Press, 2023)

P.N.H. Simanjuntak, *Hukum Perdata Indoneisa*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2019)

Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta: PT Intermedia, 2005)

Wirjono Prodjodikoro, *Perbuatan Melanggar Hukum: Dipandang dari Sudut Hukum Perdata*, (Bandung: CV. Mandar Maju, 2018).

Yahman, *Cara Mudah Memahami Wanprestasi dan Penipuan dalam Hubungan Kontrak Komersial*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016).

**Jurnal Internasional/Jurnal Nasional:**

Abigail Prasetyo, “Kepemilikan Tunggal Perseroan Terbatas Dalam UU Cipta Kerja Berdasarkan Teori Badan Hukum”, *ALETHEA Jurnal Ilmu Hukum*, Vol. 5, No. 1 Agustus 2021.

DOI: <https://doi.org/10.24246/alethea.vol5.no1.p39-54>

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.

DOI: <https://doi.org/10.20473/jd.v6i2.44077>

Ajayi Olalekan Ezekiel dan Oyedele Toba, “Direct Marketing Against Multi-Level Marketing, Pullback And Implication”, *International Journal of Research Publications (IJRP.ORG)*, Vol. 63, No. 1 Oktober 2020.

DOI: <https://doi.org/10.47119/IJRP1006311020201490>

Alda Rifada Rizqi, “Eksistensi Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) dalam Upaya Mewujudkan Negara Hukum Kesejahteraan, Vol. 3, No.1 Juni 2019. DOI: <https://doi.org/10.30656/ajudikasi.v3i1.1021>

Alyani Mahfuzh, et.al, “Wanprestasi Dalam Perjanjian Jual Beli Kios (Studi Kasus Putusan Pengadilan Negeri Kupang Nomor 18/PDT.G/2016/PN.KPG)”, *Notarius*, Vol. 14, No. 2 Desember 2021. DOI: <https://doi.org/10.14710/nts.v14i2.43720>

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. DOI: <https://doi.org/10.56393/nomos.v1i7.350>

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.

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

Cathleen Lie, et.al, “Pengenalan Hukum Kontrak dalam Hukum Perdata Indonesia”, *Jurnal Kewarganegaraan*, Vol. 7, No. 1 Juni 2023.



DOI: <https://doi.org/10.31316/jk.v7i1.4831>

Deviana Yuanitasari dan Hazar Kusmayanti, “Pengembangan Hukum Perjanjian Dalam Pelaksanaan Aasa Itikad Baik Pada Tahap Pra Kontraktual”, ACTA DIURNAL Jurnal Ilmu Hukum Kenotariatan Fakultas Hukum Unpad, Vol. 3, No. 2 Juni 2020.

DOI: <http://jurnal.fh.unpad.ac.id/index.php/acta/issue/archive>

Dila Safitri dan Sumriyah, “Menggali Ketidakpatian Hukum Pada Perjanjian Strategi Berfokus Pada Mitigasi Risiko”, Jurnal Akademik Publising, Jurnal Ilmiah Research Student (JIRS), Vol. 1, No. 1 September 2023. DOI: <https://doi.org/10.61722/jirs.v1i2.460>

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. DOI: <http://dx.doi.org/10.26623/julr.v7i1.8120>

Hendra dan RR. Lyia Aina Prihardiati, “Wanprestasi Perjanjian Kerja Sama Pembangunan Ruko Ditinjau Dari Teori Perjanjian (Studi Kasus Putusan Nomor 6.Pdt.G/2019/PN.DPK)”, Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan (JISIP), Vol. 6, No. 3 Jul 2022.

DOI: <http://dx.doi.org/10.58258/jisip.v6i3.3279>

Kristiane Paendong and Herts Taunaumang, “Kajian Yuridis Wanprestasi Dalam Perikatan Dan Perjanjian Ditinjau Dari Hukum Perdata”,

Lex Privatum, Vol. 10, No. 3 Juni 2022.

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.

DOI: <https://doi.org/10.47268/kanjoli.v1i2.11618>

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. DOI: <https://doi.org/10.29303/>

Loana Madalina Purcaru, et.al, “Building Long-Term Business Sustainability: The Influence Of Experiential Marketing On Sales Representatives’ Loyalty To Multi-Level Marketing Systems”, Sustainability, Vol. 14, No. 15 Agustus 2022. DOI: <https://doi.org/10.3390/su14159507>

Maria Rosalind dan Retno Dewi Pulung Sari, “Wanprestasi Badan Usaha Dalam Perjanjian Kerjasama Operasional”, Jurnal Rechtsens, Vol. 12, No. 1 Juni 2023.

DOI: <https://doi.org/10.56013/rechtens.v12i1.2041>

Mendy Cevitra dan Gunawan Djajaputra, “Perbuatan Melawan Hukum (Onrechtmatige Daad) Menurut Pasal 1365 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan Perkembangannya”, UNES LAW REVIEW, Vol. 6, No. 1 September 2023. DOI:

<https://doi.org/10.31933/unesrev.v6i1.1074>

Michal Roman, et.al, “Essence of the Compensation Plan in the Process of Motivation in Multi-Level Marketing (MLM). A Case Study, Sustainability”, *Sustainability*, Vol. 13, No. 16 Agustus 2021.

DOI: <https://doi.org/10.3390/su13168738>

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.

DOI: <https://doi.org/10.59059/tabsyir.v2i1.625>

Muhammad Fadillah Ulhad dan Maria Amelia, “Konsep Hukum Pada Gugatan Kasus Perdata Wanprestasi Akibat Kredit Macet”, *Jurnal Konstruksi Hukum*, Vol. 4, No. 2 Juni 2023.

DOI: <https://doi.org/10.22225/jkh.4.2.6108.125-130>

Muhammad Habibi Miftakhul Marwa, “Analisis Status Badan Hukum Dana Pensiun”, *Jurnal Yustika*, Vol. 23, No. 01 Juli 2020.

DOI: <https://dx.doi.org/10.24123/yustika.v23i01.2403>

Muklis, “Analisis Ganti Kerugian Berdasarkan Prespektif Hukum Perdata”, *Iuris Studia Jurnal Kajian Hukum*, Vol. 1, No. 1 Februari – Mei 2023.

DOI: <https://doi.org/10.55357/is.v4i1.326>

Nurhilmiyah, “Penerapan Teori Kontrak Dalam Perjanjian Leasing”, *SANKSI*, Vol. 1, No. 1, 2022.

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.

DOI: <https://doi.org/10.56301/juris.v6i2.601>

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.

DOI: <https://doi.org/10.25105/prio.v8i2.14981>

Patricia Caroline Tiodor, et.al, “Pembuktian Wanprestasi Perjanjian Utang Piutang Secara Lisan”, Jurnal Krisna Law, Vol. 5, No. 1 Februari 2023. DOI: <https://doi.org/10.37893/krisnalaw.v5i1.208>

Patrichia Weyni Lasut, “Weyni Patrichia, “Penyelesaian Sengketa Gugatan Pelanggaran Merek Menurut-Undang Nomor 20 Tahun Tentang Merek Dan Indikasi Geografis”, Lex Et Societatis, Vol. 7, No. 1 Januari 2019.

DOI: <https://doi.org/10.35796/les.v7i1.22848>

Rai Mantili, “Tanggung Jawab Renteng Ganti Kerugian Immateriil Atas Perbuatan Melawan Dihadungan Dengan Asas Kepastian Hukum”, Jurnal Bina Mulia Hukum, Vol.4, No.1 September 2019.

DOI: <https://jurnal.fh.unpad.ac.id/index.php/jbmh/article/view/67>

- Rasni Rusli, et.al, “Perlindungan Hukum Terhadap Member Dalam Sistem Bisnis *Multi Level Marketing*”, TATOHI Jurnal Ilmu Hukum, Vol. 2, No. 10 Desember 2022. DOI: <https://doi.org/10.47268/tatohi.v2i10.1441>
- Retna Gumanti, “Syarat Sahnya Perjanjian (Ditinjau Dari KUHPerdara) Retna Gumanti”, Jurnal Pelangi ilmu, Vol. 5, No. 1, 2012.
- 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. DOI: <https://doi.org/10.47652/metadata.v2i2.24>
- Riedel Timothy Runtunuwu, et.al, “Kajian Terhadap Tanggung Gugagat Karena Wanprestasi Dan Perbuatan Melanggar Hukum Berdasarkan Kitab Undang- Undang Hukum Perdata”, Lex Privatum, Vol. 10, No. 1 Januari 2022.
- 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. DOI: <https://doi.org/10.31869/me.v9i2.4215>
- Sri Budi Purwaningsih, et.al, “Bentuk-bentuk Badan Hukum Unit Usaha Badan Usaha Milik Desa”, Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora, Vol. 6, No. 4, 2023. DOI: <https://doi.org/10.37329/ganaya.v6i4.2555>

Sri Redjeki Slamet, “Tuntutan Ganti Rugi Dalam Perbuatan Melawan Hukum: Suatu Perbandingan Dengan Wanprestasi”, *Lex Jurnalica*, Vol. 10, No. 2 Agustus 2013. DOI: <https://doi.org/10.47007/lj.v10i2.359>

Suwitho Suwitho, et.al, “The Nexus Between Ponzi Scheme And Multi-Level Marketing Systems: Evidence In Indonesia”, *Cogent Social Sciences*, Vol. 9, No. 1 Februari 2023.

DOI: <https://doi.org/10.1080/23311886.2023.2178540>

Syaiful Badri, et.al, “Ganti Rugi Terhadap Perbuatan Melawan Hukum Dan Wanprestasi Dalam Sistem Hukum Perdata”, *Jurnal USW Law Review*, Vol. 7, No. 2 Juli 2024. DOI: <http://dx.doi.org/10.26623/julr.v7i2.9440>

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.

Taufik Hidayat Lubis, “Hukum Perjanjian di Indonesia”, *SOSEK Jurnal Sosial dan Ekonomi*, Vol. 2, No. 3, 2022.

DOI: <https://doi.org/10.55357/sosek.v2i3.250>

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.

DOI: <https://doi.org/10.35327/gara.v15i1.193>

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

DOI:<https://ejournal.fh.ubhara.ac.id/index.php/judiciary/article/view/69>

Wei Liu dan Yaoping Liu, “The Impact Of Incentives on Job Performance, Business Cycle, and Population Health in Emerging Economies”, Frontiers in Public Health, Vol. 9, 2022.

DOI: <https://doi.org/10.3389/fpubh.2021.778101>

Yaniv Reingewertz, “An Economic Model Of Multi-Level Marketing”, Journal Plos One, Vol. 16, No. 7 Juli 2021.

DOI: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0253700>

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.

DOI: <https://doi.org/10.31933/unesrev.v6i4.1933>

#### **Hasil Penelitian:**

Firnanda Fendy Pradana, “Tinjauan Yuridis Perjanjian Multi Level Marketing (Mlm) Antara Pt. Duta Network Indonesia (DNI) Dan Nasabah Dikalangan Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Surakarta”, Skripsi, Surakarta: Program Studi Hukum Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Surakarta. 2017

Khoirul Anwar Hasibuan, “Perbandingan Ganti Rugi Dalam Wanprestasi

Serta Perbuatan Melawan Hukum”, Skripsi, Medan: Program Studi Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara, 2023

Latifah, “Wanprestasi Dalam Perjanjian Pembiayaan Konsumen Dengan Jaminan Fidusia Di Kreditplus Di Kota Tasikmalaya”, Skripsi, Yogyakarta: Program Studi Hukum Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah, 2016.

Vira Arista Indika Yanti, “Perlindungan Konsumen Terhadap Produk Oriflame Yang Dipasarkan Melalui Mekanisme Multi Level Marketing Oleh Pt. Orindo Alam Ayu Cabang Surabaya”, Skripsi, Jember: Prodi Studi Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan, Fakultas Hukum, Universitas Jember, 2014.

**Peraturan Perundang-Undangan:**

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata

Undang-Undang Republik Indoneisa Nomor 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas

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

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 70 Tahun 2019 tentang Ditribusi Barang Secara Langsung



**Website:**

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 September 2024

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 September 2024

Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, “ Kemendag Terima 7.707

Laporan Pengaduan dari Konsumen Sepanjang 2023,Ini

Rinciannya”.[https://www.kemendag.go.id/berita/pojok-](https://www.kemendag.go.id/berita/pojok-media/kemendag-terima-7707-laporan-pengaduan-dari-konsumen-sepanjang-2023-ini-rinciannya)

[media/kemendag-terima-7707-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