

## BAB II

### KARAKTERISTIK PERJANJIAN *MULTI LEVEL MARKETING (MLM)* PADA PEMASARAN BIRO PERJALANAN UMRAH

#### II.1. Pengertian *Multi Level Marketing (MLM)*

Belum banyak ahli ekonomi maupun hukum yang memberikan pengertian tentang *Multi Level Marketing (MLM)* atau yang juga biasa disebut sebagai metode pemasaran berjenjang atau *networking marketing*. Namun secara umum *MLM* merupakan sebuah konsep bisnis dimana tingkat perusahaan *multilevel marketing* yang utama dapat memasarkan dan mendistribusikan produk mereka, atau / dan pelayanan, secara langsung ke konsumen dengan menjual langsung dan berdasarkan referensi hubungan. Metode ini dianggap sebagai suatu metode pemasaran yang cukup menjanjikan karena produsen dapat mempertahankan konsumen lama, sekaligus mendapatkan konsumen baru. Perusahaan memposisikan konsumen sekaligus sebagai tenaga pemasaran produk baik dalam bentuk barang atau jasa. Sistem ini memposisikan perusahaan tidak terlibat secara langsung dengan seluruh konsumennya. Perusahaan menjadikan konsumen yang telah ada untuk menjadi agen mandiri yang disebut *downline* dalam memasarkan produk perusahaan, setiap *downline* tersebut berhasil menjual produk dari perusahaan tersebut, maka *downline* akan mendapatkan sejumlah komisi sebagai imbal jasa, bentuk dari komisi tersebut berupa potongan harga atau insentif yang ditetapkan perusahaan sejumlah produk yang berhasil dijual oleh agen.

Pengertian normatif diberikan dalam penjelasan Undang-Undang No.7 Tahun 2014 tentang Perdagangan bahwa yang dimaksud dengan “penjualan langsung secara multilevel” adalah penjualan Barang tertentu melalui jaringan pemasaran berjenjang yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan Barang kepada konsumen. Berdasarkan pada konsep tersebut, maka sangat dimungkinkan konsumen produk dari sebuah perusahaan *MLM* untuk ikut memasarkan produk mereka, dengan syarat menjadi anggota atau masuk dalam jaringan pemasaran perusahaan tersebut.

Secara lebih lanjut Rachmawati Puspitasari mengungkapkan bahwa *MLM* memiliki unsur-unsur<sup>7</sup> :

- Terdapat jenjang atau level;
- Melakukan perekrutan anggota baru;
- Penjualan produk;
- Terdapat sistem pelatihan;
- Adanya komisi.

## **II.2. Metode Kemitraan pada Perjalanan Umrah (berdasarkan studi pada PT.Arminareka Perdana) dan *Multi Level Marketing (MLM)***

PT.Arminareka Perdana,Tbk (selanjutnya disebut ARP) merupakan sebuah perusahaan penyedia jasa travel Haji dan Umrah yang berdiri sejak tahun 1990.

---

<sup>7</sup> Rachmawati,Puspitasari. *Multi Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau Dari Hukum Islam*. Disertasi. Universitas Muhamadiyah, Surakarta, 2008,h.5.

Hingga saat ini ARP telah berdiri selama 24 tahun dan dapat mengirimkan lebih dari 500 jamaah Umrah ke tanah suci setiap minggu nya.<sup>8</sup>

Prosedur pendaftaran Umrah pada ARP pertama diawali dengan mengisi formulir pendaftaran yang sudah disediakan oleh pihak ARP melalui mitra kerjanya. Kedua membayar sejumlah uang muka yang harus langsung ditransfer pada rekening ARP pada Bank yang telah ditunjuk, baik dalam bentuk rupiah maupun dollar amerika serikat (pelunasan dilakukan maksimal satu bulan sebelum keberangkatan). Ketiga memilih jadwal keberangkatan dan melakukan *booking seat*. Keempat melengkapi berkas yang diperlukan seperti paspor, foto copy kartu keluarga, surat nikah (bagi yang telah menikah), foto berwarna dan beberapa kelengkapan legalitas lain maksimal 2 bulan sebelum pemberangkatan.

Dalam melakukan pemasaran, ARP memiliki beberapa pilihan terhadap calon jamaah untuk melunasi biaya Umrah. Pertama dengan membayar tunai sejumlah biaya yang ditetapkan yaitu sebesar \$2300 (dua ribu tiga ratus dollar Amerika Serikat) sampai dengan \$3700 (tiga ribu tujuh ratus dollar Amerika Serikat). Kedua, calon jamaah dapat mengangsur sisa biaya Umrah dengan memberi uang muka terlebih dahulu sebesar Rp.3.500.000,- (tiga juta lima ratus ribu rupiah) yang dalam memberikan angsuran ini tidak harus setiap bulan dan tanpa batas waktu namun nilai minimal setiap mengangsur adalah Rp.500.000,- (lima ratus ribu rupiah). Ketiga calon jamaah diperbolehkan menjalankan hak usaha ARP atau yang biasa disebut dengan sistem kemitraan. Setiap konsumen

---

<sup>8</sup> Berdasarkan hasil wawancara pada Hj.Siti Marhaeni Pradharmi Patria selaku pemegang hak usaha kemitraan 13 PT.Arminareka Perdana.

yang memilih menjalankan sistem kemitraan akan diharuskan untuk mengisi formulir lanjutan yang berisi pilihan tentang sistem kemitraan.

Sistem kemitraan yang dijalankan oleh ARP merupakan sistem yang menggunakan jamaah atau konsumen ARP sebagai mitra jaringan pemasaran dengan sistem bagi hasil, dimana sebagian keuntungan perusahaan akan dikembalikan pada jamaah dengan sistem komisi atau bonus. Lebih lanjut, sistem kemitraan dalam ARP dibagi menjadi 2 macam, yaitu sistem kemitraan standart (biasa disebut sistem kemitraan sendiri atau dalam bahasa teknis ARP disebut sebagai P1) dan sistem kemitraan perwakilan.

Sistem kemitraan sendiri atau P1 adalah sistem kemitraan dimana jamaah sebagai konsumen melakukan pendaftaran pada salah satu mitra ARP dengan cara mengisi dan menandatangani formulir yang telah disediakan dan membayar uang tanda jadi (*down payment/DP*) sebesar Rp.3.500.000,- (tiga juta lima ratus ribu rupiah) dan memilih paket pelunasan melalui sistem kemitraan mandiri. Selanjutnya, dari sistem kemitraan mandiri ini jamaah atau konsumen akan mendapatkan sejumlah hak, antara lain salinan legalitas perusahaan dan beberapa kelengkapan berupa<sup>9</sup> :

- Salinan Surat Izin Usaha Biro Perjalanan Umum yang dikeluarkan oleh Departemen Pariwisata, pos dan telekomunikasi Direktorat Jenderal pariwisata;

---

<sup>9</sup> Buku Panduan PT.Arminareka Perdana : *The Miracle of Baitullah*

- Salinan Daftar Ulang Izin Tetap Usaha Pariwisata di Bidang Usaha Jasa Pariwisata yang dikeluarkan oleh Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Provinsi DKI Jakarta;
- Salinan Tanda Daftar Perusahaan Perseroan Terbatas yang dikeluarkan oleh Pemerintah Kota Bekasi bagian Badan Pelayanan Perizinan Terpadu;
- Salinan Surat Keterangan Domisili Perusahaan yang dikeluarkan oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta;
- Salinan Pengesahan Pendirian Perseroan Terbatas oleh Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia
- Salinan Keputusan Direktur Jenderal Penyelenggaraan Haji dan Umrah Nomor D/ 146 Tahun 2012 tentang Penetapan Kembali Biro Perjalanan Wisata PT.Arminareka Perdana sebagai Penyelenggara Perjalanan Umrah;
- Salinan Keputusan Direktur Jenderal Penyelenggaraan Haji dan Umrah Nomor D/ 230 Tahun 2012 tentang Penetapan Kembali Biro Perjalanan Wisata PT.Arminareka Perdana sebagai Penyelenggara Perjalanan Haji Khusus;
- Formulir pendaftaran kosong;
- Persyaratan Umrah dan Haji dan daftar Bank yang bekerja sama dengan ARP sebagai tempat pembayaran biaya Umrah atau Haji;
- Kartu identitas dan kartu asuransi;
- Souvenir berupa baju koko atau mukena dan;

- *Voucher* atau kupon senilai \$350 (tiga ratus lima puluh dolar amerika serikat) yang dapat digunakan atas nama sendiri atau diberikan pada orang lain yang nanti dapat ditukarkan dengan pengurangan biaya Umrah.

Konsumen dalam sistem kemitraan sendiri ini diwajibkan menjalankan hak usaha ini dengan cara menjual paket perjalanan Umrah pada siapa saja (teman, tetangga, keluarga dan lain-lain) memanfaatkan jaringan hubungan sosial yang dimiliki oleh konsumen. Setiap paket perjalanan Umrah yang berhasil dijual oleh konsumen maka konsumen akan mendapatkan komisi sebesar Rp.1.500.000,- (satu juta lima ratus ribu rupiah) dan begitu seterusnya. Komisi ini akan ditransfer pada rekening konsumen setiap minggu pada hari kamis setiap konsumen berhasil mendaftarkan konsumen atau jamaah lainnya.

Sistem kemitraan perwakilan adalah sistem kemitraan dalam ARP yang menggunakan prinsip adanya pemimpin (bahasa teknis dalam ARP disebut *leader*) yang mewakili sejumlah jamaah. Sistem kemitraan perwakilan di bagi dalam 3 jenis yaitu, sistem perwakilan 13 (P13), sistem perwakilan 22 (P22), dan sistem perwakilan 40 (P40).



Skema Perwakilan 13 (P13)



Skema Perwakilan 22 (P22)



Skema Perwakilan 40 (P40)

Sistem perwakilan 13, perwakilan 22 dan perwakilan 40 atau P13, P22 atau P40 adalah sistem kemitraan dengan adanya perwakilan atas sejumlah konsumen atau jamaah yang mendaftar Umrah dan memilih menjalankan sistem kemitraan ARP.

Sistem kemitraan ini mengharuskan konsumen atau jamaah untuk membayar uang tanda jadi (*down payment / DP*) sejumlah paket kemitraan yang dipilih yaitu sebesar Rp.19.500.000,- (Sembilan belas juta lima ratus ribu rupiah) jika mendaftar kemitraan P13, Rp. 29.850.000 (dua puluh Sembilan juta delapan

ratus lima puluh ribu rupiah) jika mendaftar kemitraan 22, dan Rp.44.250.000 (empat puluh empat juta dua ratus lima puluh ribu) jika mendaftar kemitraan 40.

Sama seperti kemitraan P1, konsumen yang memilih menjalankan sistem kemitraan perwakilan ini akan mendapatkan sejumlah hak antara lain salinan legalitas perusahaan dan kelengkapan yang sama seperti pada pemegang kemitraan P1. Perbedaan hanya terletak pada jumlah *voucher* atau kupon senilai \$350 (tiga ratus lima puluh dolar amerika serikat) yang akan diberikan sejumlah paket yang dipilih yaitu 13, 22 atau 40. Sama seperti pada kemitraan P1 *voucher* ini dapat digunakan atas nama sendiri atau diberikan pada orang lain yang nanti dapat ditukarkan dengan pengurangan biaya Umrah. Pada kemitraan perwakilan, konsumen yang menjalankan hak usaha ini akan ditunjuk sebagai agen dari ARP yang dilandasi berdasarkan surat penunjukan kemitraan dan perjanjian kemitraan.

Setiap paket perjalanan Umrah yang berhasil dijual pada jamaah atau konsumen lain, maka konsumen akan mendapatkan komisi sebesar Rp.1.500.000,- (satu juta lima ratus ribu rupiah) sebagai hasil pendaftaran untuk setiap jamaah, Rp. 500.000,- (lima ratus ribu rupiah) sebagai hasil prestasi untuk setiap pasang jamaah yang berhasil didaftarkan, serta Rp.1.000.000,- (satu juta rupiah) sebagai hasil pembinaan untuk setiap pasang jamaah yang berhasil membina dalam menjalankan kemitraan. Komisi yang diterima ini, nantinya akan ditransfer pada rekening perwakilan untuk didistribusikan pada konsumen lain yang berhasil mendaftarkan jamaah untuk Umrah.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Berdasarkan hasil wawancara pada Hj.Siti Marhaeni Pradharmi Patria selaku pemegang hak usaha kemitraan 13 PT.Arminareka Perdana.



Berdasarkan uraian tentang metode kemitraan yang dijalankan oleh ARP, maka dapat dilihat bahwa ARP merupakan salah satu perusahaan perjalanan biro Umrah yang mengaplikasikan metode *Multi Level Marketing (MLM)*. Hal ini dapat disimpulkan dari :

- Adanya pemimpin yang disebut *leader* yang mewakili sejumlah jama'ah, hal ini menunjukkan adanya jenjang dalam sistem pemasaran tersebut.
- Setiap jama'ah yang menjalankan hak usaha wajib menjual paket perjalanan Umrah yang mana setiap jama'ah yang membeli paket Umrah tersebut secara otomatis menjadi anggota baru dari jaringan pemasaran ARP . Hal ini menunjukkan terpenuhinya unsur perekrutan anggota baru dan unsur penjualan produk.
- Setiap pemimpin atau *leader* yang membimbing jama'ah hingga jama'ah tersebut berhasil menjual produk dan merekrut anggota baru mendapat sejumlah komisi sebesar Rp.1.500.000 (satu juta lima ratus ribu rupiah). Selain itu, untuk setiap paket perjalanan Umrah yang berhasil dijual maka jama'ah akan mendapatkan komisi sebesar Rp.500.000,- (lima ratus ribu rupiah). Hal ini menunjukkan terpenuhinya unsur member pelatihan dan adanya komisi.

### **II.3. Karakteristik Perjanjian *Multi Level Marketing (MLM)* pada Travel Perjalanan Umrah (berdasarkan studi pada PT.Arminareka Perdana)**

#### **II.3.1 Pengertian Perjanjian dan Asas Hukum yang Berlaku Terhadapnya**

Perjanjian menurut Pasal 1313 *BW* adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih,

namun pengertian yang diberikan oleh *BW* belum sepenuhnya dapat memberikan penjelasan tentang makna perjanjian. Pengertian ini dinilai beberapa ahli hukum belumlah lengkap karena hanya menyebutkan kata “perbuatan” tanpa diketahui apakah perbuatan tersebut perbuatan hukum atau tidak. Hal ini menyebabkan pengertian perjanjian harus dicari pada doktrin para sarjana, sementara itu Subekti mendefinisikan perjanjian sebagai suatu peristiwa dimana seseorang berjanji kepada orang lain untuk melaksanakan sesuatu hal<sup>11</sup>, menurut M. Yahya Harahap, perjanjian maksudnya adalah hubungan hukum yang menyangkut hukum kekayaan antara 2 (dua) orang atau lebih, yang memberi hak pada satu pihak dan kewajiban pada pihak lain tentang suatu prestasi<sup>12</sup>. Menurut Wirjono Prodjodikoro, perjanjian adalah suatu perhubungan hukum mengenai benda antara dua pihak dalam mana salah satu pihak berjanji untuk melakukan suatu hal atau tidak melakukan suatu hal, sedangkan pihak lain berhak menuntut pelaksanaan janji itu<sup>13</sup>, dari berbagai definisi tentang perjanjian yang diungkapkan oleh para ahli hukum tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa perjanjian adalah suatu peristiwa hukum dimana satu pihak atau subjek hukum mengikatkan diri pada pihak atau subjek hukum lainnya atas pemenuhan suatu prestasi tertentu.

Perjanjian merupakan salah satu sumber perikatan selain Undang-Undang, hal ini diatur secara tegas dalam Pasal 1233 *BW* bahwa tiap-tiap perikatan dilahirkan baik karena persetujuan (perjanjian) baik karena Undang-Undang.

---

<sup>11</sup> R. Soebekti, *Hukum Perjanjian*, cetakan ke Sembilan belas, PT. Intermedia, Jakarta, 2002, h.1.

<sup>12</sup> M. Yahya Harahap, *Segi-Segi Hukum perjanjian*, Alumni, Bandung, 1986, hal. 6

<sup>13</sup> Wirjono Prodjodikoro (1), *Hukum Perdata tentang Persetujuan-Persetujuan Tertentu*, Sumur Bandung, Jakarta, 1981, hal. 11.

Perjanjian memiliki akibat hukum yang juga harus dipatuhi para pihak yaitu satu pihak memiliki hak dan kewajiban atas pihak yang lain.

Terdapat beberapa asas pokok yang berlaku dalam seluruh proses perjanjian atau kontrak antara lain :

1. Keberlakuan perjanjian yang diatur dalam Pasal 1340 ayat (1) *BW* bahwa suatu perjanjian hanya berlaku antara pihak-pihak yang membuatnya. Hal ini disebut sebagai asas *privity of contract* yang berarti perjanjian yang sah hanya mengikat bagi para pihak yang membuatnya;
2. Asas konsensualisme ini berarti bahwa suatu perjanjian timbul karena adanya kesepakatan. Hal ini dapat disimpulkan dari pengaturan dalam Pasal 1320 *BW* tentang syarat sah perjanjian.

Menurut Subekti dalam bukunya *Hukum Perjanjian*, tidak disebutkan suatu formalitas tertentu sebagai tanda kesepakatan, maka dapat disimpulkan bahwa suatu perjanjian telah sah atau mengikat apabila telah tercapai kesepakatan mengenai hal-hal pokok dari perjanjian itu<sup>14</sup>.

3. Asas *Pacta Sunt Servanda*, atau yang disebut juga sebagai asas kepastian hukum diatur dalam Pasal 1338 ayat (1) *BW* bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya, asas ini menjelaskan bahwa hakim atau pihak ketiga harus menghormati substansi kontrak yang dibuat oleh para pihak, sebagaimana

---

<sup>14</sup> R.Suebkti, *Op.Cit.*, h. 15

layaknya sebuah Undang-Undang. Mereka tidak boleh melakukan intervensi terhadap substansi kontrak yang dibuat oleh para pihak<sup>15</sup>.

4. Asas kebebasan berkontrak, yang diatur dalam Pasal 1338 ayat (1) *BW* bahwa, semua kontrak (perjanjian) yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya.

Asas ini memberikan kebebasan bagi para pihak untuk membuat atau tidak membuat perjanjian, mengadakan perjanjian dengan siapapun, menentukan isi perjanjian (selama tidak bertentangan dengan Undang-Undang, norma kesusilaan atau ketertiban umum) serta bebas menentukan isi perjanjian.

5. Asas itikad baik (*geode trouw*) yang diatur dalam Pasal 1338 ayat (3) *BW* bahwa, Perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik yaitu para kreditur dan debitur harus melaksanakan substansi kontrak berdasarkan kepercayaan atau keyakinan dan kemauan teguh dari para pihak, asas ini berlaku saat kontrak atau perjanjian akan dibuat, saat pelaksanaan kontrak dan setelah pelaksanaan kontrak.

### **II.3.2. Bentuk Perjanjian dan Para Pihak (berdasarkan studi pada PT.Arminareka Perdana)**

Berdasarkan sistem kemitraan yang dijalankan oleh ARP, maka terdapat dua bentuk perjanjian.

---

<sup>15</sup> H.S.,Salim,*Hukum Kontrak Teori & Teknik Penyusunan Kontrak*, cetakan ketujuh, Sinar Grafika, Jakarta, 2010, h. 10.

Pertama, sebagai konsumen bentuk perjanjian jual-beli paket perjalanan Umrah yang terjadi antara ARP dengan konsumen adalah perjanjian tertulis dengan kontrak baku. Hal ini disimpulkan dari fakta adanya suatu dokumen yang disebut formulir pendaftaran Umrah yang dibaliknya terdapat klausula perjanjian (dengan nama Peraturan Perusahaan) yang berisi ketentuan yang harus dipatuhi oleh para pihak dimana didalamnya dinyatakan bahwa dengan ditandatanganinya formulir pendaftaran konsumen berarti konsumen dinyatakan telah mengerti dan tunduk pada perjanjian tersebut. Namun sayangnya formulir pendaftaran ini memiliki format yang sama dengan formulir pendaftaran mitra usaha ARP (dijadikan satu dengan formulir pendaftaran mitra ARP yang menyebabkan konsumen langsung disebut sebagai mitra usaha ARP). Perjanjian ini tetaplah sah berdasarkan asas kebebasan berkontrak diatur dalam Pasal 1338 ayat (1) BW yang mana salah satunya adalah membebaskan para pihak pembuat kontrak atau perjanjian untuk menentukan bentuk dari perjanjian.

Kedua, perjanjian kerjasama yang dilakukan dengan konsumen jika akan menjadi mitra ARP adalah perjanjian baku dalam bentuk perjanjian tertulis. Hal ini disimpulkan dari fakta hukum adanya perjanjian kemitraan antara PT.Arminareka Perdana melalui direktur marketing dengan mitranya (salah satunya adalah Hj. Siti Marhaeni Pradharmi Patria).

Terdapat beberapa pihak yang terlibat dalam perjanjian ini, pertama pelaku usaha, pengertian pelaku usaha sendiri menurut Pasal 1 angka 3 UUPK adalah :

“Setiap orang perseorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum maupun bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau

melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi”.

Bertindak sebagai pelaku usaha dalam hal ini adalah PT.Arminareka Perdana selaku perusahaan penyedia jasa travel perjalanan Umrah (pelaku usaha). Kedua mitra usaha PT.Arminareka Perdana selaku pihak yang memasarkan produk jasa pelayanan perjalanan Umrah. Ketiga adalah konsumen, pengertian dari konsumen menurut Pasal 1 angka 2 UUPK adalah setiap orang pemakai barang dan/atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.

### **II.3.3. Hubungan Hukum**

Alur pendistribusian suatu produk dari pelaku usaha sampai pada konsumen diatur dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan mengatur dalam Pasal 7 bahwa :

(1) Distribusi Barang yang diperdagangkan di dalam negeri secara tidak langsung atau langsung kepada konsumen dapat dilakukan melalui Pelaku Usaha Distribusi.

(2) Distribusi Barang secara tidak langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan menggunakan rantai Distribusi yang bersifat umum:

a. distributor dan jaringannya;

b. agen dan jaringannya; atau

c. waralaba.

(3) Distribusi Barang secara langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan menggunakan pendistribusian khusus melalui sistem penjualan langsung secara:

a. *single level*; atau

b. *multilevel*.

Pada hakekatnya perjanjian dalam sistem *MLM* merupakan perjanjian jual beli langsung (*direct selling*) dengan menggunakan sistem penjualan berjenjang (*multilevel*). Secara lebih lanjut, sistem penjualan langsung diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung jo Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 47/M-DAG/PER/9/2009 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

Sistem penjualan langsung menurut Pasal 1 angka 1 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung jo Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 47/M-DAG/PER/9/2009 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen diluar lokasi eceran tetap.

Secara lebih lanjut, dalam sistem penjualan jasa paket perjalanan Umrah dengan sistem *MLM* terbagi dalam tiga (3) tahap yaitu :

1) Tahapan prakontraktual

Tahapan ini menunjukkan saat sebelum terjadinya transaksi atau saat konsumen belum memutuskan untuk membeli produk jasa yang ditawarkan pelaku usaha. Dalam tahapan ini pelaku usaha akan mencoba mempromosikan produk yang akan dijual pada konsumen, dalam tahap ini pula pelaku usaha berkewajiban untuk memberikan keterangan atau informasi pada calon konsumen tentang produknya sesuai dengan kondisi produk jasa yang ditawarkan sebagai salah satu perwujudan asas itikad baik (*geode trouw*) yang diatur dalam Pasal 1338 ayat (3) *BW*.

UUPK memberikan pengaturan tentang hal ini pada Pasal 7 huruf b bahwa pelaku usaha wajib memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan.

Hal ini juga selaras pengaturannya dalam Permendag No : 32/M-DAG/PER/8/2008 dipasal 2 huruf h bahwa pelaku usaha wajib memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan.

Konsumen memiliki kewajiban pula dalam tahap pratransaksi ini, yaitu membaca atau mengikuti petunjuk informasi dan prosedur



pemakaian atau pemanfaatan barang dan/atau jasa, demi keamanan dan keselamatan sesuai yang diatur dalam Pasal 5 huruf a UUPK.

Dalam tahap ini pula biasanya pelaku usaha akan langsung mensosialisasikan program kemitraan atau *MLM* yang mereka jalankan, dalam tahap sosialisasi ini pelaku usaha akan memberitahukan mengenai kode etik penjualan langsung, peraturan internal perusahaan, serta bonus atau komisi yang akan didapatkan jika calon konsumen berminat menjadi mitra penjualan produk perusahaan selain membeli produk.

Tahap pratransaksi ini merupakan tahap yang penting karena dapat mempengaruhi sah nya perjanjian yang akan terjadi. Tidak sah nya suatu perjanjian dapat terjadi pada tahap ini, tidak sah nya suatu perjanjian dapat terjadi karena adanya cacat kehendak.

Sebagai akibat dari cacat kehendak maka perjanjian dapat dibatalkan (*vernietigbaar*). Terdapat tiga (3) hal yang dapat dijadikan alasan cacat kehendak yaitu<sup>16</sup> :

- Kesesatan (*dwaling*)  
Terdapat kesesatan apabila terkait dengan “hakikat benda atau orang” dan pihak lawan harus mengetahui atau setidaknya mengetahui bahwa sifat atau keadaan yang menimbulkan kesesatan bagi pihak lain sangat menentukan. Hali ini diatur dalam Pasal 1322 *BW*.
- Paksaan (*dwaang*)  
Paksaan timbul saat seseorang tergerak untuk bersepakat dibawah ancaman yang melanggar hukum. Ancaman tersebut meliputi dua (2) hal yaitu perbuatan melanggar hukum seperti penganiayaan, dan ancaman yang bukan merupakan perbuatan

---

<sup>16</sup>Agus Yudha Hernoko, *Hukum Perjanjian Asas Proporsionalitas Dalam Kontrak Komersial*, Laksbang Mediatama, Yogyakarta, h.149-150

melanggar hukum, tetapi ancaman tersebut dimaksudkan untuk mencapai sesuatu yang tidak dapat menjadi hak pelakunya. Hal ini diatur dalam Pasal 1323-1327 BW.

- Penipuan (*bedrog*)  
Penipuan termasuk bentuk kesesatan yang disengaja oleh salah satu pihak. Artinya ada penipuan bila gambaran yang keliru tentang sifat-sifat dan keadaan-keadaan (kesesatan) ditimbulkan oleh tingkah laku yang sengaja menyesatkan dari pihak lawan. Untuk berhasilnya dalil penipuan diisyaratkan bahwa gambaran yang keliru itu ditimbulkan oleh rangkaian tipu daya. Hal ini diatur dalam Pasal 1328 BW.

## 2) Tahap kontraktual

Setelah memperoleh informasi yang cukup mengenai produk yang akan dijual, maka tibalah saat bagi calon konsumen untuk menyatakan balasannya atas penawaran yang dilakukan oleh pelaku usaha. Konsumen menggunakan haknya untuk memilih produk yang akan dibeli, hal ini sesuai dengan yang diatur dalam Pasal 4 huruf b UUPK bahwa konsumen memiliki hak untuk memilih barang dan/atau jasa serta mendapatkan barang dan/atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan.

Salah satu syarat sah perjanjian yang utama dalam Pasal 1320 BW adalah kesepakatan atau konsensualisme. Terhadap kesepakatan yang terjadi secara sah akan melahirkan suatu hubungan hukum yang berbentuk hak dan kewajiban bagi para pihak pembuatnya (*asas privity of contract*).

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa kesepakatan yang sah berlaku bagi Undang-Undang bagi para pihak yang membuat kesepakatan tersebut, disinilah berlaku asas *pacta sunt servanda*.

Kesepakatan adalah pertemuan atau persesuaian pernyataan kehendak masing-masing untuk menutup atau membuat suatu perjanjian<sup>17</sup>. Saat kesepakatan terbentuk, maka kedua belah pihak sudah menyatakan mengikatkan diri dengan perjanjian yang mereka buat, dengan atau tanpa harus ada perjanjian tertulis. Hal ini juga berlaku pada perjanjian antara mitra dengan konsumen yang akan membeli paket perjalanan umrah ARP.

Terhadap lahirnya kesepakatan terdapat empat (4) teori yaitu :<sup>18</sup>

- 1) Teori kehendak (*wilstheorie*) mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi saat kehendak pihak penerima dinyatakan;
- 2) Teori penerimaan (*verzendtheorie*) mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi pada saat kehendak yang dinyatakan itu dikirim oleh pihak yang menerima tawaran;
- 3) Teori pengetahuan (*vernemingstheorie*) mengajarkan bahwa kesepakatan terjadi saat pihak yang menawarkan seharusnya sudah mengetahui bahwa tawarannya diterima;
- 4) Teori kepercayaan (*vertrouwentheorie*) mengajukan bahwa kesepakatan terjadi pada saat pernyataan kehendak dianggap layak diterima oleh pihak yang menawarkan.

Berdasarkan pada keempat teori diatas dapat diketahui bahwa unsur dari kesepakatan adalah adanya penawaran (*offer*) yang diartikan sebagai pernyataan kehendak untuk mengadakan suatu perjanjian, dan penerimaan (*acceptance*) yang diartikan sebagai pernyataan persetujuan dari pihak lawan berkontrak. Unsur penawaran sendiri memiliki tiga (3) unsur, pertama unsur *essensialia* yang merupakan unsur yang harus ada dalam penawaran, kedua unsur *naturalia* yang merupakan unsur yang bersifat mengatur dari Undang-Undang, dan ketiga unsur

---

<sup>17</sup> Bakarbesy, Leonora et.al., *Buku Ajar Hukum Perikatan*, Fakultas Hukum Universitas Airlangga, Surabaya, 2010, h.73.

<sup>18</sup> *Ibid*, h.74.

*accidentalialia* yang merupakan unsur tambahan dari para pihak pembuat perjanjian atau kontrak. Unsur penerimaan (*acceptance*) dapat diwujudkan dalam berbagai macam cara, antara lain dengan menganggukkan kepala, berjabat tangan, menandatangani suatu dokumen dan lain-lain. Kesepakatan benar-benar telah terjadi saat kedua unsur tersebut berkesesuaian.

Perjanjian antara pelaku usaha dengan konsumen adalah perjanjian jual-beli jasa. Dalam melakukan penawaran, unsur *essensialia* yang harus ada adalah mengenai jenis jasa dan harga untuk jasa yang akan dilakukan. Kedua hal ini telah dipenuhi pelaku usaha dalam melakukan penawaran, maka penawaran dapat dinyatakan sah. Penerimaan atas penawaran tersebut dinyatakan konsumen dengan menyetujui lalu mengisi dan menandatangani formulir pendaftaran yang diberikan oleh pelaku usaha saat melakukan penawaran. Dengan ditandatanganinya formulir pendaftaran tersebut maka lahir lah hubungan penjual dan pembeli diantara ARP selaku pelaku usaha dengan konsumennya.

Konsumen yang memilih menjadi mitra usaha ARP dalam tahap ini diharuskan mengisi formulir pernyataan tentang paket kemitraan yang akan dipilih, dengan mengisi dan menandatangani formulir pernyataan, setelah itu maka ARP akan memberikan surat penunjukan kemitraan berikut perjanjian kesepakatan kemitraan yang akan ditandatangani kedua belah pihak. Melalui perjanjian tersebut ARP

melewati direktur pemasaran memberikan mandat pada mitra usaha hingga mitra usaha yang baru ini memiliki kewenangan untuk mengelola dan memasarkan produk ARP termasuk membentuk jaringan pemasaran baru atas nama PT.Arminareka Perdana sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh ARP. Melalui perjanjian kemitraan tersebut lahir hubungan hukum keagenan diantara ARP dengan konsumennya. Mitra ARP memiliki beberapa kewajiban antara lain<sup>19</sup> :

- Memasarkan dan menjual produk paket perjalanan Umrah diwilayah tertentu;
- Mengelola sistem pemasaran produk ARP diwilayah tertentu dan;
- Berkewajiban menjaga nama baik ARP.

### 3) Tahap pelaksanaan kontrak

Setelah para pihak bersepakat untuk membentuk kontrak, maka tibalah saat pelaksanaan kontrak. Para pihak yang membuat kontrak wajib dengan itikad baik (perwujudan asas itikad baik) melaksanakan kewajiban yang terdapat dalam kontrak, dengan begitu maka masing-masing pihak akan mendapatkan haknya.

Tahap pelaksanaan ini konsumen harus menyerahkan sejumlah uang pada pelaku usaha, dan pelaku usaha harus melaksanakan prestasinya berupa pemberangkatan Umrah konsumen. Disisi lain,ARP sebagai pemberi mandat pada mitra usahanya harus membimbing dengan

---

<sup>19</sup> Berdasarkan perjanjian kemitraan antara Hj.Siti Marhaeni Pradharmi Patria selaku pemegang hak usaha kemitraan 13 PT.Arminareka Perdana,

memberikan alat bantu penjualan minimal berupa informasi tentang produk penjualan, peraturan perusahaan dan kode etik seperti yang diatur dalam Pasal 2 huruf k Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung dan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 47/M-DAG/PER/9/2009 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung konsumen yang menjadi mitra usaha ARP harus mematuhi isi perjanjian kemitraan selama jangka waktu tertentu sesuai yang diatur dan disepakati dalam perjanjian.

Sistem kemitraan yang dijalankan oleh konsumen akan selalu dievaluasi dan dipantau oleh pelaku usaha selaku pemberi mandat. Begitu juga dengan mitra usaha, harus selalu berkoordinasi dengan pihak ARP dan jaringan pemasaran yang dibuatnya.

#### **II.3.4. Jenis Perjanjian dan Pihak yang Bertanggung Gugat**

Berdasarkan pada karakteristik perjanjian pada *Multi Level Marketing (MLM)* perjalanan Umrah yang dilakukan oleh PT.Arminareka Perdana (ARP) maka terdapat dua jenis perjanjian, yang pertama adalah perjanjian atau kontrak konsumen dan perjanjian kedua adalah perjanjian yang dilakukan antara pelaku usaha dan konsumen yang menjadi mitra ARP tersebut termasuk sebagai perjanjian keagenan.

Perjanjian atau kontrak konsumen adalah perjanjian yang terjadi antara pelaku usaha dengan konsumen tentang penggunaan suatu produk.

Perjanjian keagenan lahir dari kesepakatan berdasarkan asas kebebasan berkontrak diatur dalam Pasal 1338 ayat (1) *BW*. Belum ada pengaturan resmi mengenai keagenan, namun dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan dinyatakan dalam Pasal 7 ayat (2) bahwa “Distribusi Barang secara tidak langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan menggunakan rantai Distribusi yang bersifat umum: a. distributor dan jaringannya; b. agen dan jaringannya; atau c. waralaba.” Selain itu terdapat beberapa peraturan perUndang-Undangan teknis lain seperti Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 11/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen dan Distributor Barang dan/atau Jasa.

Namun dalam kedua peraturan teknis tersebut hanya mengatur tentang badan hukum sebagai agen. Tidak ada peraturan hukum yang mengatur tentang subjek hukum perorangan yang menjadi agen.

Kedudukan agen dengan prinsipal adalah seimbang. Agen bertindak sebagai perantara antara konsumen dengan pelaku usaha, dimana produk yang dijual oleh agen dikirim langsung oleh prinsipal, dan hasil penjualan atas produk tersebut langsung diberikan pada principal sementara agen hanya menerima upah atau komisi atas tindakan penjualannya.

Konsep keagenan merupakan konsep pengembangan dari perjanjian pemberian kuasa yang diatur dalam pasal 1792 *BW* bahwa :

“Pemberian kuasa adalah suatu perjanjian dimana seseorang memberikan kekuasaan kepada seorang lain, yang menerimanya, untuk atas namanya menyelenggarakan suatu urusan.”

Konsep lain tentang keagenan diungkapkan oleh *Harold Gill Reuschlein* dan *William A. Gregory* dalam bukunya, bahwa “*agency is a consensual relationship. The relationship is created only when one person manifests an intention that another shall act in his behalf and the other person consent to represent him*”<sup>20</sup> .

Dapat disimpulkan dari pendapat tersebut bahwa hubungan keagenan adalah hubungan konsensual yang hanya ada atau tercipta ketika seseorang memberikan kuasa pada orang lain untuk bertindak atas nama dan atas persetujuannya untuk mewakilinya. Dari kedua pengertian tersebut ditemukan unsur-unsur hubungan keagenan antara lain :

- Prinsipal, adalah pihak yang memberi perintah untuk melakukan perbuatan hukum tertentu.
- Agen, adalah pihak yang diperintah untuk melakukan perbuatan hukum tertentu.
- Barang dan/atau jasa milik prinsipal.
- Adanya upah atau komisi yang diberikan pada agen atas perbuatan hukum yang dilakukan.

Prinsip utama dalam keagenan adalah agen mewakili prinsipal untuk melakukan perbuatan hukum tertentu seperti yang diatur dalam perjanjian yang dibuat diantaranya. Hal ini menunjukkan bahwasanya setiap tindakan hukum

---

<sup>20</sup> Harold Gill Reuschlein dan William A. Gregory, *The Law Of Agency And Partnership*, West Publishing Co.St.Paul-MN, 1990, h. 32.



yang dilakukan seorang agen akan membawa implikasi pada prinsipal. Seorang agen harus bertindak sesuai yang tertera dalam perjanjian, dalam hal ini ditunjukkan semisal dalam klausula perjanjian antara ARP dengan agennya bahwa mitra usaha (agen) diberi kewajiban untuk mengelola penjualan di daerah Jawa Timur, maka jika agen ikut mengelola penjualan di daerah Solo hal tersebut telah melanggar perjanjian karena Solo terletak di Jawa Tengah. Sebaliknya jika agen hanya mau mengelola penjualan di daerah Surabaya dan tidak bertanggung jawab untuk penjualan di daerah Banyuwangi maka agen dapat dinyatakan tidak melakukan kewajibannya di dalam perjanjian karena Banyuwangi masih terletak dalam wilayah provinsi Jawa Timur. Namun seorang agen tidak harus melakukan suatu hal yang diperintahkan prinsipal jika hal tersebut adalah perbuatan yang melanggar hukum, hal ini seperti yang diungkapkan Harold Gill Reuschlein dan William A. Gregory *“But although the agent must generally follow his principal’s instruction, he is not obliged to do so if he has been asked to perform an illegal act or an act which at common law or by statute is null and void”*.<sup>21</sup>

Berdasarkan pada prinsip dan unsur tersebut maka tanggung gugat seorang agen dalam menjalankan tugasnya akan sangat terbatas. Selama melaksanakan tugasnya seorang agen haruslah teliti dan profesional. Prinsipal berkewajiban untuk menyerahkan produk yang dijual, membayar komisi agen, dan menjamin cacat tersembunyi pada produk yang dijual.

Jika terdapat konsumen yang merasa dirugikan atas barang dan/atau jasa yang dijual agen, maka prinsipal dalam hal ini PT.Arminareka Perdana selaku pelaku

---

<sup>21</sup> *Ibid*,h. 99

usaha penyedia jasa perjalanan Umrah sebagai pihak yang bertanggung gugat. Agen hanya akan bertanggung gugat apabila tidak melakukan pekerjaannya dengan teliti dan profesional.

