

## **MULTI LEVEL MARKETING (MLM) *DILIHAT DARI ASPEK HUKUM PERJANJIAN***

**Subroto Rindang Arie Setiawan**  
Sekolah Tinggi Ilmu Hukum Sultan Adam

### **ABSTRAK**

Penelitian yang berjudul Multi Level Marketing (MLM) dilihat dari Aspek Hukum Perjanjian bertujuan untuk pertama untuk mengetahui hubungan hukum para pihak yang terlibat dalam sistem bisnis Multi Level Marketing dilihat dari aspek perjanjian dalam hukum positif di Indonesia, kedua untuk mengetahui tanggung jawab hukum para pihak pelaku bisnis Multi Level Marketing. Penelitian ini menggunakan metode penelitian hukum normatif, yakni penelitian yang memperoleh data dengan cara mengumpulkan dan menganalisa bahan-bahan hukum yang berhubungan dengan 2 (dua) isu hukum (legal issue) yang muncul dalam permasalahan yang diangkat untuk kemudian dianalisa guna menghasilkan suatu argumentasi yang dituangkan dalam suatu analisa hukum. Adapun hasil yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu pertama hubungan hukum antara perusahaan Multi Level Marketing (MLM) dengan Peserta Down Line hanya terjadi jika seorang down line menjalankan sistem perusahaan perusahaan Multi Level Marketing (MLM) dengan benar yakni member get member atau down line berubah menjadi Up line. Disini down line berhak memperoleh haknya berupa komisi, namun selama Down line tidak melakukan kewajibannya maka komisi tidak akan ada dan perusahaan Multi Level Marketing (MLM) tidak memiliki kewajiban kepada Down Line. Kedua tanggung jawab sebuah perusahaan Multi Level Marketing (MLM) dengan Up Line adalah bahwa perusahaan Multi Level Marketing (MLM) bertanggung jawab penuh terhadap kerugian yang di derita oleh Up Line akibat wanprestasi yang dilakukan oleh perusahaan Multi Level Marketing (MLM) selaku debitur kepada Up Line selaku Kreditur. Kecuali jika terjadi overmacht yang menimpa perusahaan dan mengakibatkan perusahaan ditutup namun selama perusahaan masih dalam keadaan normal dan karena objek perjanjian antara perusahaan Multi Level Marketing (MLM) dan Up Line adalah Komisi dan tidak merupakan benda berwujud yang dapat musnah dan pengiriman komisi pun tidak dilakukan secara langsung melainkan via transfer melalui bank, maka prestasi harus tetap diberikan oleh perusahaan karena jika tidak maka perusahaan telah wanprestasi kepada Up Line.

Kata Kunci : MLM, Komisi, Downline, Upline

***MULTI-LEVEL MARKETING (MLM)  
SEEING FROM THE LEGAL ASPECT OF  
AGREEMENTS***

***ABSTRACT***

*The research entitled Multi Level Marketing (MLM) seen from the Legal Aspect of the Agreement, firstly to know the legal relationship of the parties involved in Multi Level Marketing business system from the agreement aspect. Secondly to know the legal responsibility of the perpetrators Business Multi Level Marketing. This study uses normative legal research, will obtain data by collecting and analyzing legal materials relating from two (2) legal issues that appear. The first results is the first if a down line running company system company Multi Level Marketing (MLM) correctly that member get another member or down line changed to Up line. The down line will entitled to get the rights in the form of a commission, but as long as Down line does not perform its obligations then the commission will not exist and Multi Level Marketing company (MLM) has no obligation to Down Line. The second responsibility Multi Level Marketing (MLM) is fully responsible for any damages suffered by Up Line of default committed by the company Multi Level Marketing (MLM) as the debtor to Up Line as Creditor. Except in case of coercion that the company closed down, as long as the company is still in the normal state and the object not a tangible objects that can be destroyed, the delivery commission by transfer, then the achievement must still be given by the company. If not the company has doing defaulted to the Up Line*

Keywords: MLM, Commission, Downline, Upline

## **I. PENDAHULUAN**

Multi Level Marketing (MLM) merupakan sebuah bisnis yang banyak menjadi perbincangan di tanah air. Ada yang mendukung ada juga yang menentang. Bisnis MLM telah memberikan tawaran yang bagi beberapa orang dianggap sangat menguntungkan.

Multilevel marketing secara harfiah adalah pemasaran yang dilakukan melalui banyak level atau tingkatan, yang biasanya dikenal dengan istilah up line (tingkat atas) dan down line (tingkat bawah). Up line dan down line umumnya mencerminkan hubungan pada dua level yang berbeda atas dan bawah, maka seseorang disebut up line jika mempunyai down line, baik satu maupun lebih<sup>1</sup>.

Bisnis yang menggunakan multilevel marketing ini memang digerakkan dengan jaringan, yang terdiri dari up line dan down line. Meski masing-masing perusahaan dan pebisnisnya menyebut dengan istilah yang berbeda-beda. Demikian juga dengan bentuk jaringannya, antara satu perusahaan dengan yang lain, mempunyai aturan dan mekanisme yang berbeda; ada yang vertikal, dan horisontal. Misalnya, dalam suatu piramida, untuk mendapatkan bonus dari perusahaan, dia harus mempunyai jaringan; 5 orang di sebelah kanan, dan 5 orang di sebelah kiri, sehingga baru disebut satu level. Kemudian disambung dengan level-level berikutnya hingga sampai pada titik level tertentu ke bawah yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Masing-masing level tersebut kemudian mendapatkan bonus (komisi) sesuai dengan ketentuan yang dibuat oleh perusahaan yang bersangkutan. Meski perusahaan ini tidak menyebut dengan istilah multilevel marketing, namun diakui atau tidak, sejatinya praktek yang digunakan adalah praktek multilevel marketing yang menerapkan sistim Piramida dimana dari masing-masing down Line ada variasi bonus yang diberikan kepada Up Line jika bisa merekrut Down Line.

Demikian halnya dengan praktek pebisnis yang lainnya dengan aturan dan mekanisme yang berbeda. Misalnya, dari atas ke bawah, tanpa ditentukan struktur horizontalnya, tetapi langsung dari atas ke bawah. Setelah itu, masing-masing level tadi mendapatkan bonus dari perusahaan yang bersangkutan sesuai dengan ketentuan yang dipatok oleh masing-masing perusahaan yang diikutinya.

---

<sup>1</sup> Ahmad Sabiq bin Abdul Latif Abu Yusuf <http://www.alhelaly.com> di kutib dari majalah Al-Furqon. Edisi 11 th III/ Jumadi tsani 1425 hal: 30-35 diakses pada tanggal 15 Juni 2009

Untuk masuk dalam jaringan bisnis pemasaran seperti ini, biasanya setiap orang harus menjadi member (anggota jaringan), ada juga yang diistilahkan dengan sebutan distributor, kadangkala membership tersebut dilakukan dengan mengisi formulir membership dengan membayar sejumlah uang pendaftaran, disertai dengan pembelian produk tertentu agar member tersebut mempunyai point, dan kadang tanpa pembelian produk. Dalam hal ini, perolehan point menjadi sangat penting, karena kadangkala suatu perusahaan multilevel marketing menjadikan point sebagai ukuran besar kecilnya bonus yang diperoleh. Point tersebut bisa dihitung berdasarkan pembelian langsung, atau tidak langsung. Pembelian langsung biasanya dilakukan oleh masing-masing member, sedangkan pembelian tidak langsung biasanya dilakukan oleh jaringan member tersebut. Dari sini, kemudian ada istilah bonus jaringan. Karena dua kelebihan inilah, biasanya bisnis multilevel marketing ini diminati banyak kalangan. Ditambah dengan potongan harga yang tidak diberikan kepada orang yang tidak menjadi member.

Namun, ada juga point yang menentukan bonus member ditentukan bukan oleh pembelian baik langsung maupun tidak, melainkan oleh *referee* (pemakelaran) sebagaimana istilah mereka yang dilakukan terhadap orang lain, agar orang tersebut menjadi member dan *include* di dalamnya pembelian produk. Dalam hal ini, satu member harus membangun formasi piramida untuk satu levelnya, dan cukup sekali pendaftaran diri menjadi membership, maka member tersebut tetap berhak mendapatkan bonus. Tanpa dihitung lagi, berapa pembelian langsung maupun tak langsungnya.

Pada prinsipnya tidak berbeda dengan perusahaan lain. Seorang member/distributor harus mensponsori orang lain agar menjadi member/distributor dan orang ini menjadi down line dari orang yang mensponsornya (up line-nya). Begitu seterusnya up line “harus” membimbing down line-nya untuk mensponsori orang lain lagi dan membentuk jaringan. Sehingga orang yang menjadi up line akan mendapat bonus jaringan atau komisi kepemimpinan. Sekalipun tidak ditentukan formasi jaringan horizontal maupun vertikalnya, ada bonus yang diterima baik dari down line langsung maupun tidak langsung, disini Up Line akan menerima kompensasi bonus dari Down Line-nya, Down Line atau disebut dengan generasi pertama walaupun tidak mensponsori secara langsung terhadap generasi tersebut, dan tentu saja bisnis ini menarik banyak orang termasuk juga masyarakat Indonesia.

Dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian terhadap salah satu perusahaan MLM yang bernama Duta Business School (DBS) yang dikeluarkan oleh PT Duta Future Internasional (DFI), sebuah bisnis yang berorientasi pada bisnis keagenan pulsa secara elektronik serta pengembangan jaringan melalui member upline dan downline, di sini ada dua kegiatan sekaligus yang dilakukan oleh Duta Business School yakni E-Commerce dan bisnis jaringan atau MLM (Multi Level Marketing). Bisnis Duta Business School merupakan sebuah Perusahaan yang didirikan di Bandung pada tahun 2007 ini telah memiliki member yang berjumlah 1.873.891<sup>2</sup>. Dalam situs resmi perusahaan, Duta Business School adalah sebuah bisnis Network Marketing yang menggabungkan konsep MLM & Binary dalam sistem *e-commerce online marketing*. Duta Business School tidak tergabung dalam APLI sebuah asosiasi yang mewadahi para pengusaha MLM di Indonesia karena tidak menganut sistem MLM murni. Tetapi Duta Business School merupakan gabungan dari beberapa sistem Network Marketing, sehingga menghasilkan sebuah sistem marketing yang dahsyat, simple dan mudah dijalankan yaitu CRP atau (*Customer Referral Program*). Produk Duta Business School yaitu pulsa elektronik dijual lebih murah dari harga pasar. Duta Business School tidak menentukan target belanja bulanan atau tutup poin kepada membeinya. Sedangkan bisnis-bisnis sejenis dipastikan menawarkan produk dengan harga yang jauh lebih mahal dibandingkan harga normalnya di pasaran yang malah kadang-kadang tidak terlalu dibutuhkan namun membeinya diwajibkan untuk membeli produk tersebut. Bisnis Duta Business School mengembangkan sistem *customer referral* program, atau program berlangganan secara berkelanjutan. Bukan mendidik membeinya untuk menjadi sebatas per<sup>1</sup> pulsa. Namun lebih jauh dari itu Duta Business School dengan sekolah bisnisnya, menciptakan pengusaha-pengusaha sukses distributor pulsa elektronik dengan modal awal yang relatif kecil dan dalam waktu yang cukup singkat.

Duta Business School menggunakan Sistem pemasaran dimana para pebisnis yang menjalankannya saling bantu membantu untuk sukses bersama. Karena bisnis ini bukan bisnis piramida, maka ada kemungkinan partner bisnis yang aktif dapat lebih sukses dari pada Leadernya. Dengan sistem

---

<sup>2</sup> Testimoni perusahaan. [www.duta4future.com](http://www.duta4future.com) diakses pada tanggal 14 Juni 2009

bagi-hasil ini keberlangsungan perusahaan akan terus terjamin sehingga dapat melindungi & memberi keuntungan kepada seluruh membernya sampai kapanpun<sup>3</sup>.

Selain dari pada itu ada sesuatu hal yang menarik bagi penulis untuk mengangkat permasalahan MLM adalah mengenai perjanjian antara perusahaan dengan para membernya, bagaimana sebetulnya bentuk kerjasama yang terjadi antara perusahaan dengan para membernya yang dengan iming-iming bonus dari *downline* yang di ciptakannya, apakah para member tersebut sebagai penggalang dana atau sebagai penanam modal atau sebagai apa, bagaimana sebenarnya bentuk perjanjian yang dilakukan oleh member dengan perusahaan MLM itu sendiri.

Hal inilah yang menjadi Isue penting yang akan dikaji dalam penelitian yang penulis angkat dengan di beri judul “**MULTI LEVEL MARKETING (MLM) DILIHAT DARI ASPEK HUKUM PERJANJIAN**”.

## **PEMBAHASAN**

### **A. Pengertian Perjanjian Secara Umum**

Bab II Buku III berjudul perikatan yang lahir dari kontrak atau perjanjian, dipergunakan kata “atau” diantara kontrak dan perjanjian menunjukkan kepada kita, bahwa kata perjanjian dan kontrak menurut buku II KUHPer adalah sama dan cara penyebutannya secara berturut-turut seperti tersebut diatas memang di sengaja dengan tujuan untuk menunjukkan bahwa pembuat undang-undang menganggap kedua istilah tersebut mempunyai arti yang sama. Jadi disini kita menafsirkan dalam arti sebagai sehari-hari kita kenal, dimana ada anggapan bahwa kontrak adalah perjanjian yang berlaku untuk jangka waktu tertentu dan di buat dalam bentuk tertulis.

Menurut M. Yahya Harahap, perjanjian atau *Verbintenis* mengandung pengertian : suatu hubungan hukum kekayaan/harta benda antara 2 (dua) orang atau lebih, yang memberi kekuatan hak

---

<sup>3</sup> Proposal PT DFI. [www.duta4future.com](http://www.duta4future.com). diakses pada tanggal 14 Juni 2009

pada satu pihak untuk memperoleh prestasi dan sekaligus mewajibkan pada pihak lain untuk menunaikan prestasi.<sup>4</sup>

Menurut Libertus Jehani, apapun jenis dan objek perjanjian atau kontrak, pada hakikatnya perjanjian berisi kehendak para pihak mengikatkan diri untuk melaksanakan sesuatu yang diperjanjikan. Dengan demikian sejak perjanjian dibuat, para pihak punya hak dan kewajiban. Pihak yang ingkar janji (wanprestasi) dapat dituntut oleh pihak lainnya untuk segera melaksanakan kewajibannya.<sup>5</sup>

Menurut Yan Pramadya Puspa perjanjian atau persetujuan adalah suatu perbuatan dimana seorang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap seseorang lain atau lebih. Sedangkan WJS.Poerwadarminta dalam bukunya kamus umum bahasa Indonesia memberikan definisi/ pengertian perjanjian tersebut sebagai persetujuan (tertulis atau dengan lisan) yang dibuat oleh dua pihak atau lebih yang mana berjanji akan menaati apa yang tersebut di persetujuan itu. Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi K Lubis, mengartikan perjanjian adalah suatu perbuatan kesepakatan antara seseorang atau beberapa orang dengan seorang atau beberapa orang lainnya untuk melakukan sesuatu perbuatan tertentu. Di dalam hukum kalau perbuatan itu mempunyai akibat hukum maka perbuatan tersebut diistilahkan dengan perbuatan hukum.

Yang dimaksud perbuatan hukum disini adalah segala perbuatan yang dilakukan oleh manusia secara sengaja untuk menimbulkan hak dan kewajiban. Dalam hal perbuatan hukum ini dapat dikemukakan sebagai berikut :

1. Perbuatan hukum sepihak, yaitu perbuatan hukum yang dilakukan oleh satu pihak satu pihak saja dan menimbulkan hak dan kewajiban pada satu pihak pula misalnya :
  - a. pembuatan surat wasiat
  - b. pemberian hadiah sesuatu benda (hibah)

---

<sup>4</sup> M. Yahya Harahap. 1986. *Segi-Segi Hukum Perjanjian*. Bandung: Alumni. Hal. 6.

<sup>5</sup> Libertus Jehani. 2008. *Pedoman Praktis Menyusun Surat Perjanjian*. Jakarta : Visi Media. Cet. V. Hal. ix.

2. Perbuatan dua pihak, yaitu perbuatan hukum yang dilakukan oleh dua pihak dan menimbulkan hak-hak dan kewajiban-kewajiban bagi pihak (timbang balik) misalnya membuat persetujuan jual beli, sewa menyewa dll.

Selanjutnya Subekti, mengartikan perjanjian sebagai suatu peristiwa dimana seseorang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal. Pembentukan undang-undang dalam pasal 1313 KUHPer mencoba mendefinisikan mengenai perjanjian (dalam undang-undang disebut persetujuan) dengan mengatakan bahwa “sesuatu persetujuan atau perjanjian adalah suatu perbuatan hukum dengan mana satu orang atau lebih mengikat dirinya terhadap satu orang lainnya atau lebih lainnya”.

## **B. Subjek dan Objek dalam Perjanjian**

Dalam tiap-tiap perjanjian ada dua macam subjek, yaitu ke-1 seorang manusia atau suatu badan hukum yang mendapat beban kewajiban untuk sesuatu dan ke-2 seorang manusia atau suatu badan hukum yang mendapat hak atas pelaksanaan kewajiban itu. Bahasa Belanda memakai kata-kata *schuldenaar* atau debitur dan *schuldeiser* atau krediteur. Dalam bahasa Indonesia kiranya dapat dipakai perkataan-perkataan pihak berwajib dan pihak-pihak.<sup>6</sup>

Perjanjian timbul disebabkan oleh adanya hubungan hukum kekayaan antara dua orang atau lebih. Pendukung hukum perjanjian sekurang-kurangnya harus ada dua orang tertentu. Masing-masing orang itu menduduki tempat yang berbeda. Satu orang menjadi pihak kreditor, dan yang seorang lagi sebagai pihak debitur. Kreditor dan debitur itulah yang menjadi subjek perjanjian. Kreditor mempunyai hak atas prestasi dan debitur wajib memenuhi pelaksanaan prestasi. Beberapa orang kreditor berhadapan dengan seorang debitur atau sebaliknya, tidak mengurangi sahnya perjanjian. Atau jika pada mulanya kreditor terdiri dari beberapa orang kemudian yang tinggal hanya seorang kreditor saja berhadapan dengan debitur, juga tidak mengurangi nilai sahnya perjanjian. Hal seperti ini bisa saja terjadi pada “pencampuran hutang” (*schuld vermenging*) sebagaimana diatur pada pasal 1436 KUHPer. Demikian

---

<sup>6</sup> Wirjono Prodjodikoro. 2000. *Asas-asas Hukum Perjanjian*. Cet. VIII. Bandung : Mandar Maju. Hal. 13

juga pada pasal 1437 KUHPer, mengenai percampuran hutang atas diri seorang penanggung, yaitu penanggung yang berubah kedudukan menjadi kreditur.<sup>7</sup>

Pihak-pihak dalam perjanjian diatur secara sporadis di dalam KUH Per yaitu pasal 1315 KUHPer, pasal 1340 KUHPer, pasal 1317 KUHPer, pasal 1318 KUHPer. Mengingat bahwa hukum harus dipelajari sebagai 1 (satu) sistem, maka adalah penting untuk mencari kaitan-kaitan diantara pasal-pasal tersebut. Yang dimaksud dengan subjek perjanjian ialah pihak-pihak yang terkait dengan diadakannya suatu perjanjian. KUHPerdata membedakan 3 (tiga) golongan yang tersangkut pada perjanjian itu :

1. Para pihak yang mengadakan perjanjian itu sendiri.
2. Para ahli waris mereka dan mereka yang mendapat hak dari padanya.
3. Pihak ketiga.

Pasal 1315 KUHPer

“Pada umumnya tak dapat mengikat perjanjian diri atas nama sendiri atau meminta ditetapkan suatu janji daripada untuk dirinya sendiri.”

Pasal 1340 KUHPer

“Persetujuan-persetujuan hanya berlaku antara pihak-pihak yang membuatnya.”

Persetujuan-persetujuan itu tidak dapat membawa rugi kepada pihak-pihak ketiga. Selain itu, tidak dapat pula pihak-pihak ketiga mendapat manfaat karenanya, selain hal yang diatur dalam pasal 1317.<sup>8</sup>

Mengenai objek perjanjian M. Yahya Harahap mengemukakan *Onderwerp* dari *verbinten*is ialah “prestasi”. Kreditur berhak atas prestasi yang diperjanjikan, dan debitur wajib melaksanakan prestasi yang dimaksud. Kalau demikian, intisari atau hakikat perjanjian tidak lain daripada prestasi. Jika

---

<sup>7</sup> M. Yahya Harahap. *op. Cit.* Hal.15.

<sup>8</sup> Mariam Darus Badruzaman (“et al”). 2001. *Kompilasi Hukum Perikatan..* Bandung : Citra Aditya Bakti. Hal 71.

undang-undang telah menetapkan “subjek” perjanjian yaitu pihak kreditur yang berhak atas prestasi dan pihak debitur yang wajib melaksanakan prestasi, maka intisari atau “objek” dari perjanjian ialah prestasi itu sendiri.<sup>9</sup>

### **C. Syarat Sahnya Perjanjian Menurut KUHPer**

Adapun syarat sahnya suatu perjanjian yang disebutkan dalam pasal 1320 KUHPer yang terdiri dari :

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya (*consensus*)
2. Cakap untuk suatu perjanjian (*capacity*)
3. Ada suatu hal tertentu ( *a certain subject matter*)
4. ada suatu sebab yang halal (*legal cause*)

Berikut akan diuraikan satu persatu ke empat syarat syahnya suatu perjanjian :

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya (consensus)

Sepakat sebenarnya merupakan pertemuan antara dua kehendak dimana kehendak orang yang satu saling mengisi dengan apa yang dikehendaki pihak lain.

Jadi kesesuaian kehendak saja antara dua orang belum menimbulkan perikatan, karena hukum hanya mengatur perbuatan nyata (luar) daripada perbuatan manusia. Kehendak tersebut harus saling bertemu dan untuk bisa saling bertemu harus dinyatakan. Tetapi pertemuan dua kehendak saja juga belum cukup menimbulkan perjanjian yang dilindungi oleh hukum.

Sedangkan menurut Riduan Syahrani, sepakat mereka yang mengikatkan dirinya mengandung makna bahwa para pihak yang membuat perjanjian telah sepakat atau ada persesuaian kemauan atau saling menyetujui kehendak masing-masing, yang dilahirkan oleh para pihak dengan tiada paksaan (*Dwang*), kekeliruan (*Dwaling*) dan penipuan (*Bedrog*).<sup>10</sup>

2. Cakap untuk membuat suatu perjanjian ( Capacity)

---

<sup>9</sup> M. Yahya Harahap. *op. Cit.* Hal. 9.

<sup>10</sup> Riduan Syahrani. 1992. *Seluk – Beluk dan Asas-Asas Hukum Perdata Indonesia*. Bandung : Alumni. Hal 214.

Cakap (*bekwaan*) merupakan syarat umum untuk dapat melakukan perbuatan hukum secara sah yaitu harus sudah dewasa, sehat akal fikiran dan tidak dilarang oleh suatu peraturan perundang – undangan untuk melakukan sesuatu perbuatan tertentu.

Menurut pasal 1330 KUHPer, dikatakan tidak cakap membuat perjanjian ialah orang yang belum dewasa, orang yang ditaruh di bawah pengampunan dan wanita yang bersuami. Namun menurut hukum nasional sekarang wanita bersuami sudah dinyatakan cakap melakukan perbuatan hukum, jadi tidak perlu lagi izin suaminya. Perbuatan hukum yang dilakukan istri itu sah menurut hukum dan tidak dapat dimintakan pembatalan kepada hakim.

Dilihat dari sudut rasa keadilan memang benar-benar perlu bahwa orang yang membuat perjanjian yang nantinya akan terikat oleh perjanjian yang dibuatnya itu harus benar-benar mempunyai kemampuan untuk mengisyafi segala tanggung jawab yang bakal dipikulnya karena perbuatannya itu, tegasnya syarat kecakapan untuk membuat suatu perjanjian mengandung kesadaran untuk melindungi baik bagi dirinya dan bagi miliknya maupun dalam hubungannya dengan keselamatan keluarganya.

3. Ada suatu hal tertentu (*a certain subjek matter*)

Suatu hal tertentu dalam perjanjian adalah barang yang menjadi objek suatu perjanjian. Menurut pasal 1333 KUHPer barang yang menjadi objek suatu perjanjian ini harus tertentu, setidaknya tidaknya harus ditentukan jenisnya, sedangkan jumlahnya tidak perlu ditentukan asalkan saja kemudian dapat ditentukan atau diperhitungkan.

Menurut pasal 1332 KUHPer bahwa barang-barang yang dapat dijadikan objek perjanjian hanyalah barang-barang yang dapat diperdagangkan, lazimnya barang-barang yang dipergunakan untuk kepentingan umum dianggap sebagai barang-barang di luar perdagangan, sehingga tidak bisa dijadikan objek perjanjian.

4. Ada suatu sebab yang halal (*legal cause*)

Kata cause berasal dari bahasa latin artinya sebab. Sebab adalah suatu yang menyebabkan orang membuat perjanjian, yang mendorong orang membuat perjanjian tetapi yang dimaksud cause yang

halal dalam pasal 1320 KUHPer itu bukanlah sebab dalam arti yang menyebabkan atau yang mendorong orang membuat perjanjian, melainkan sebab dalam arti isi perjanjian itu sendiri yang menggambarkan tujuan yang akan di capai oleh pihak-pihak. Pada tahun 1916 H.R merumuskan kausa sebagai apa yang menjadi tujuan para pihak dalam menutup perjanjian. Dalam arest-nya pada tanggal 17 November 1922, H.R mengatakan bahwa kausa suatu perjanjian adalah apa yang menjadi tujuan para pihak, yaitu apa yang dituju oleh para pihak dengan menutup perjanjian tersebut (jadi tujuan bersama). Undang-undang tidak memperdulikan apa yang menjadi sebab orang mengadakan perjanjian. Yang diperhatikan atau diawasi oleh undang-undang ialah isi perjanjian itu, yang menggambarkan tujuan yang akan dicapai, apakah dilarang oleh undang-undang atau tidak, apakah bertentangan dengan ketertiban umum dan kesuliaan atau tidak. Menurut undang-undang, causa atau sebab itu halal apabila tidak dilarang oleh undang-undang, tidak bertentangan dengan ketertiban umum dan kesusilaan (pasal 1337 KUHPer), perjanjian yang berisi causa atau sebab yang halal diperbolehkan, sebaliknya perjanjian yang berisi causa atau sebab yang tidak halal, tidak diperbolehkan. Akibat hukum perjanjian yang berisi causa yang tidak halal ialah bahwa perjanjian itu batal demi hukum. Dengan demikian tidak ada dasar untuk menuntut pemenuhan perjanjian di muka hakim karena sejak semula dianggap tidak pernah ada perjanjian. Demikian juga apabila perjanjian yang dibuat tanpa causa atau sebab, ia dianggap tidak pernah ada.

#### **D. Hapusnya Perjanjian**

Mengenai hapusnya perjanjian diatur pada titel ke-4 Buku III KUHPer. Masalahnya "hapusnya perjanjian" (*tenietgaan van verbintenis*) bisa juga disebut "hapusnya persetujuan" (*tenietgaan van overeenkomst*). Berarti, menghapuskan semua pernyataan kehendak yang telah dituangkan dalam persetujuan bersama antara pihak kreditur dan debitur.

Sehubungan dengan hal ini perlu kiranya mendapat perhatian ditinjau dari segi teoritis, hapusnya persetujuan sebagai hubungan hukum antara kreditur dan debitu dengan sendirinya akan menghapuskan seluruh perjanjian. Akan tetapi sebaliknya, dengan hapusnya perjanjian belum tentu

dengan sendirinya mengakibatkan hapusnya persetujuan. Hanya saja dengan hapusnya perjanjian, persetujuan yang bersangkutan tidak lagi mempunyai kekuatan pelaksanaan. Sebab, dengan hapusnya perjanjian berarti pelaksanaan persetujuan telah dipenuhi oleh debitur. Misalnya perjanjian jual beli. Dengan dibayarnya harga barang perjanjian sudah hapus. Akan tetapi persetujuan jual belinya masih tetap ada antara para pihak. Lain halnya jika persetujuan telah dipenuhi debitur. Misalnya perjanjian jual beli.

Adapun cara-cara penghapusan perjanjian telah diatur dalam pasal 1381 KUHP. Dalam pasal ini telah disebut satu per satu cara dan jenis penghapusan perjanjian. Namun dari sekian jumlah cara dan jenis penghapusan perjanjian yang disebut dalam pasal tadi, umumnya hanya ”bercirikan” penghapusan perjanjian-perjanjian tertentu. Sedang cara penghapusan perjanjian pada umumnya hanya disebut dengan dua cara saja.

Cara penghapusan yang disebut pasal 1381 KUHP, adalah :

- a. Karena pembayaran (*betaling*).
- b. Karena penawaran pembayaran tunai yang diikuti dengan penitipan (*konsignasi*).
- c. Karena pembaharuan hutang (*novasi, schuld verniewing*).
- d. Karena kompensasi atau perhitungan laba-rugi.
- e. Karena konfusi atau percampuran antara hutang dan pinjaman.
- f. Karena penghapusan hutang.
- g. Karena pernyataan tidak sah atau terhapus.
- h. Karena daluwarsa atau verjaring.<sup>11</sup>

#### **E. Multi Level marketing (MLM)**

---

<sup>11</sup> M. Yahya Harahap. *op. Cit.* Hal. 107.

Secara umum Multi Level Marketing adalah suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah Upline (tingkat atas) dan Downline (tingkat bawah), orang akan disebut Upline jika mempunyai Downline. Inti dari bisnis MLM ini digerakkan dengan jaringan ini, baik yang bersifat vertikal atas bawah maupun horizontal kiri kanan ataupun gabungan antara keduanya<sup>12</sup>.

Akar dari MLM tidak bisa dilepaskan dari berdirinya *Amward Corporation* dan produknya *nutrilite* yang berupa makanan suplemen bagi diet agar tetap sehat. Konsep ini dimulai pada tahun 1930 oleh Carl Rehnborg, seorang pengusaha Amerika yang tinggal di Cina pada tahun 1917-1927. Setelah 7 tahun melakukan eksperimen akhirnya dia berhasil menemukan makanan suplemen tersebut dan memberikan hasil temuannya kepada teman-temannya. Takala mereka ingin agar dia menjualnya pada mereka, Rehnborg berkata “Kamu yang menjualnya kepada teman-teman kamu dan saya akan memberikan komisi padamu”.

Inilah praktek awal MLM yang singkat cerita selanjutnya perusahaan Rehnborg ini yang sudah bisa merekrut 15.000 tenaga penjualan dari rumah kerumah dilarang beroperasi oleh pengadilan pada tahun 1951, karena mereka melebih-lebihkan peran dari makanan tersebut. Yang mana hal ini membuat Rich DeVos dan Jay Van Andel Distributor utama produk *nutrilite* tersebut yang sudah mengorganisasi lebih dari 2000 distributor mendirikan *American Way Association* yang akhirnya berganti nama menjadi Amway.

Secara global sistem bisnis MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member (anggota) dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Sistemnya konsumen sekaligus member berperan ganda yakni selain sebagai konsumen mereka di plot sebagai penjaring member baru untuk perusahaan.

Seperti yang dikatakan oleh farid maruf bahwa posisi member dalam jaringan MLM ini, tidak lepas dari dua posisi: (1) pembeli langsung, (2) makelar. Disebut pembeli langsung manakala sebagai member, dia melakukan transaksi pembelian secara langsung, baik kepada perusahaan maupun melalui distributor atau pusat stock. Disebut makelar, karena dia telah menjadi perantara, melalui perekrutan

---

<sup>12</sup> Ahmad Sabiq bin Abdul Latif Abu Yusuf <http://www.alhelaly.com> Loc.Cit

yang telah dia lakukan, bagi orang lain untuk menjadi member dan membeli produk perusahaan tersebut. Inilah praktek yang terjadi dalam bisnis MLM yang menamakan multilevel marketing, maupun *refereal business*.

Adapun secara terperinci bisnis MLM dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.
2. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan.
3. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti diatas yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
4. Jika member mampu menjaring member-member yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.
5. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.

Multi Level Marketing telah diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008, tentang penyelenggaraan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung, dalam peraturan ini istilah MLM diartikan sebagai Penjualan Langsung (*Direct Selling*) 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 di luar lokasi eceran tetap, dalam peraturan ini member disebut sebagai

Mitra usaha yakni anggota mandiri jaringan pemasaran atau penjualan yang berbentuk badan usaha atau perseorangan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi perusahaan yang memasarkan atau menjual barang dan/atau jasa kepada konsumen akhir secara langsung dengan mendapatkan imbalan berupa komisi dan/atau bonus atas penjualan.

Komisi atas Penjualan adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang dan/atau jasa baik secara pribadi maupun jaringannya sementara bonus yang diberikan kepada mitra usaha adalah Bonus atas Penjualan adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha, karena berhasil melebihi target penjualan barang dan/atau jasa yang ditetapkan Perusahaan dan bukan karena telah memperoleh member baru di bawahnya, sehingga bonus yang diterima benar-benar merupakan dari hasil kerja sang member / mitra kerja yang telah berhasil memasarkan produk jualan yang bersifat riil/ nyata.

Melihat perkembangan MLM yang ada seperti yang dikatakan oleh Benny Santoso yang di kutib dari blog milik dhani, dalam bukunya all about MLM dikatakan oleh Benny Santoso bahwa salah satu sisi negatif dari bisnis MLM adalah kecenderungan anggotanya untuk mengeksploitasi hubungan personal. Di mata para pegiat MLM, setiap orang dianggap sebagai prospek dan setiap perkumpulan dianggap sebagai pasar<sup>13</sup>. Dikatakan juga bahwa MLM yang sudah menjadi rahasia umum, yaitu kecenderungan bisnis ini untuk mengeksploitasi keserakahan dan materialisme. Orang diming-imingi untuk menjadi kaya mendadak dengan mengikuti skema bisnis mereka.

Dari uraian diatas lebih terlihat bahwa sebenarnya bisnis MLM cenderung adalah bisnis rekrut merekrut anggota dari pada jual beli, member menjadi bahan eksploitasi untuk memperoleh keuntungan, meskipun ada produk yang diedarkan namun kapasitas produk itu tidaklah besar, produk bukan menjadi komoditas utama, dan hanya tameng atau kedok dalam bisnis jaringan ini. Bahkan Robert Kiyosaki yang dikutip dari blog milik dani dalam *Cashflow Quadran* buku yang boleh dibilang sudah menjadi semacam “kitab suci” bagi pebisnis MLM. Dikatakan bahwa mereka yang berada di kuadran pekerja (*employee*)

---

<sup>13</sup> Blog.dhani.org *All about MLM* diakses pada tanggal 15 Juni 2009

akan selalu mengalami nasib yang mengenaskan dan bahwa satu-satunya “jalan keselamatan” adalah memiliki bisnis sendiri (menjadi *business owner*)<sup>14</sup>.

Maksudnya disini adalah down line yang berada paling bawah adalah sebagai orang yang paling sengsara dalam jaringan piramida MLM ini dan yang paling enak adalah orang yang berada paling atas atau Top line karena tanpa harus bekerja mereka dapat menikmati keuntungan yang besar dari adanya down line di bawahnya<sup>15</sup>. Dan jika di gambarkan maka jaringan ini akan berbentuk pyramid dimana top line di paling atas akan mendapat keuntungan dari down line yang di bawahnya demikian terus sampai pada akar down line paling bawah sehingga keberadaan down line di bawah akan memberikan keuntungan bagi up line yang diatas, dan hal ini terus sampai pada generari pyramid dibawahnya.

#### **F. Hubungan Hukum Antara Perusahaan Multi Level Marketing Dengan Dengan Peserta/Downline**

Hubungan hukum biasanya di dahului dengan adanya suatu perjanjian, perjanjian inilah yang mengakibatkan adanya hubungan hukum pihak-pihak yang melakukan perjanjian dan perjanjian tersebut di setuju oleh kedua belah pihak. Dalam buku hukum perdata I B mengenai hukum perjanjian atau hukum perikatan telah diberikan landasan pengertian tentang persetujuan yakni suatu permufakatan atau persepakatan antara pihak-pihak yang mengadakan, yang kemudian menimbulkan suatu perikatan bagi masing-masing pihak dan perjanjian terhadap satu sama lain.<sup>16</sup>

Perikatan ini dimana masing-masing pihak masih berdiri berhadap-hadapan satu sama lain dan dimana masing-masing diikat oleh janji-janji yang telah diadakan antara masing-masing, untuk mencapai suatu tujuan tertentu yang telah disepakati<sup>17</sup>. Jadi hubungan hukum akan timbul setelah adanya perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang melakukan perjanjian. Undang-undang

---

<sup>14</sup> Ibid

<sup>15</sup> Asy-Syaikh Salim bin Ied Al-Hilali. *Hukum Bisnis Multi Level Marketing (MLM)* [www.Alhelaly.com](http://www.Alhelaly.com). diakses pada tanggal 15 Juni 2009

<sup>16</sup> Chidir Ali.1991.*Badan Hukum*. Bandung: Alumni. Hal 111

<sup>17</sup> Ibid hal 112

akan menghormati isi perjanjian tersebut selama perjanjian tersebut tidak menyalahi aturan dalam undang-undang itu sendiri. Syarat sahnya suatu perjanjian telah ditentukan dalam pasal 1320 KUHPer yakni :

1. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya
2. cakap untuk membuat suatu perjanjian
3. suatu hal tertentu
4. suatu sebab yang halal

Dalam sarat sahnya perjanjian tersebut unsur suatu hal tertentu dalam perjanjian adalah barang yang menjadi objek suatu perjanjian. Dalam pasal 1333 KUHPer barang yang menjadi objek suatu perjanjian ini harus tertentu, setidaknya tidaknya harus ditentukan jenisnya, sedangkan jumlahnya tidak perlu ditentukan, asalkan saja kemudian dapat ditentukan atau diperhitungkan<sup>18</sup>.

Sedangkan unsur suatu sebab yang halal disebutkan dalam pasal 1337 KUHPer bahwa suatu sebab dalam perjanjian tidak boleh bertentangan dengan undang-undang kesusilaan dan ketertiban umum<sup>19</sup>.

Hubungan hukum antara perusahaan MLM dengan peserta/downline dapat kita lihat dari subjek perjanjian, Wirjono Prodjodikoro mengatakan, bahwa dalam tiap-tiap perjanjian ada dua macam subject, yaitu ke-1 seorang manusia atau suatu badan hukum yang mendapat beban kewajiban untuk sesuatu dan ke-2 seorang manusia atau suatu badan hukum yang mendapat hak atas pelaksanaan kewajiban itu. Bahasa Belanda memakai kata-kata *schuldenaar* atau *debiteur* dan *schuldeiser* atau *crediteur*. Dalam bahasa Indonesia kiranya dapat dipakai perkataan pihak-berwajib dan pihak-berhak.<sup>20</sup>

Objek adalah kebalikannya dari subjek. Kalau subjek dalam suatu perjanjian adalah seorang atau suatu badan hukum yang bertindak, yang aktif, maka objek dalam suatu perjanjian dapat diartikan sebagai hal yang diperlakukan oleh subjek itu berupa suatu hal yang penting dalam tujuan suatu

---

<sup>18</sup> Riduan Syahrani. 2006. *Seluk beluk dan asas – asas hukum perdata* edisi kedua. Bandung: Alumni cet ke satu. Hal 209

<sup>19</sup> Ibid hal 212

<sup>20</sup> Wirjono Prodjodikoro 2000. *Asas – asas Hukum Perjanjian* Bandung: Mandar Maju Hal. 166.

perjanjian. Oleh karena itu, objek perjanjian ialah: hal-hal yang diwajibkan kepada pihak berwajib (debitur) dan hak terhadap mana pihak berhak (krediteur) mempunyai hak.<sup>21</sup>

Secara umum Multi Level Marketing adalah suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah Upline (tingkat atas) dan Downline (tingkat bawah), orang akan disebut Upline jika mempunyai Downline. Inti dari bisnis MLM ini digerakkan dengan jaringan ini, baik yang bersifat vertikal atas bawah maupun horizontal kiri kanan ataupun gabungan antara keduanya<sup>22</sup>.

Secara global sistem bisnis MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan member (anggota) dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Sistemnya konsumen sekaligus member berperan ganda yakni selain sebagai konsumen mereka di plot sebagai penjaring member baru untuk perusahaan.

Seperti yang dikatakan oleh Farid Maruf bahwa posisi member dalam jaringan MLM ini, tidak lepas dari dua posisi: (1) pembeli langsung, (2) makelar. Disebut pembeli langsung manakala sebagai member, dia melakukan transaksi pembelian secara langsung, baik kepada perusahaan maupun melalui distributor atau pusat stock. Disebut makelar, karena dia telah menjadi perantara, melalui perekrutan yang telah dia lakukan, bagi orang lain untuk menjadi member dan membeli produk perusahaan tersebut. Inilah praktek yang terjadi dalam bisnis MLM yang menamakan multilevel marketing, maupun referral business.

Adapun secara terperinci bisnis MLM dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu.
2. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan.

---

<sup>21</sup> Ibid. Hal. 167.

<sup>22</sup> Ahmad Sabiq bin Abdul Latif Abu Yusuf <http://www.alhelaly.com> di kutib dari majalah Al-Furqon, Edisi 11 th III/ Jumadi tsani 1425 hal: 30-35 diakses pada tanggal 15 Juni 2009

3. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti diatas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan. Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti diatas yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
4. Jika member mampu menjaring member-member yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan.
5. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.

Bisnis MLM cenderung adalah bisnis rekrut merekrut anggota dari pada jual beli, member menjadi bahan eksploitasi untuk memperoleh keuntungan, meskipun ada produk yang diedarkan namun kapasitas produk itu tidaklah besar, produk bukan menjadi komoditas utama, dan hanya tameng atau kedok dalam bisnis jaringan ini. Bahkan Robert Kiyosaki mengatakan bahwa dalam *Cashflow Quadrant* mengatakan bahwa mereka yang berada di kuadran pekerja (*employee*) akan selalu mengalami nasib yang mengenaskan dan bahwa satu-satunya “jalan keselamatan” adalah memiliki bisnis sendiri (menjadi *business owner*)<sup>23</sup>.

Maksudnya disini adalah down line yang berada paling bawah adalah sebagai orang yang paling sengsara dalam jaringan piramida MLM ini dan yang paling enak adalah orang yang berada paling atas atau Top line karena tanpa harus bekerja mereka dapat menikmati keuntungan yang besar dari adanya down line di bawahnya<sup>24</sup>. Dan jika di gambarkan maka jaringan ini akan berbentuk pyramid dimana top line di paling atas akan mendapat keuntungan dari down line yang di bawahnya demikian terus sampai

---

<sup>23</sup> blog.dhani.org. *All about MLM* diakses pada tanggal 15 Juni 2009

<sup>24</sup> Asy-Syaikh Salim bin Ied Al-Hilali, *Hukum Bisnis Multi Level Marketing (MLM)* [www.Alhelaly.com](http://www.Alhelaly.com) diakses pada tanggal 15 Juni 2009

pada akar down line paling bawah sehingga keberadaan down line di bawah akan memberikan keuntungan bagi up line yang diatas, dan hal ini terus sampai pada generari pyramid dibawahnya.

Hal ini mirip dengan apa yang dilakukan oleh PT DFI bahwa up line akan mendapatkan bonus dari adanya down line di bawahnya walaupun kisaran bonusnya beragam dengan model perekrutan oleh Up Line dengan menggunakan sistim Binary maka akan ada kisaran bonus atau komisi yang diperoleh oleh Up Line dari keberadaan Down Line di bawahnya dan hal ini sampai pada generasi di bawahnya terus seperti sebuah pyramid.

Dalam hubungan antara PT. DFI dengan downline adalah perjanjian kerjasama dimana adanya pemenuhan suatu prestasi oleh downline terhadap PT. DFI yang tertuang di dalam perjanjian yang telah disepakati oleh downline yang ditandai dengan aktivasi menjadi member PT. DFI. Dalam syarat-syarat dan peraturan PT. DFI mengenai Lisensi Personal Franchise Duta Future International dalam point 7 :

*”Penghasilan akan diperoleh jika member MENJALANKAN SISTEM SECARA BENAR, sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan oleh Duta International. Karena Duta International bukanlah perusahaan Investasi / HYIP atau sejenisnya”.*

Dengan telah di jalankannya sistem perusahaan Multi Level Marketing (MLM) berupa member get member maka kedua pihak yakni perusahaan dan down line telah mengikatkan diri (*zich verbinden*) yang menimbulkan suatu kewajiban-kewajiban dalam hal ini komisi yang harus di bayarkan oleh perusahaan Multi Level Marketing (MLM) dalam isitilah perjanjian sudut kewajiban di sebut dengan sudut pasif sedangkan sudut penuntutan dinamakan sudut aktif jadi yang bersifat pasif adalah pihak perusahaan Multi Level Marketing (MLM) yang harus membayarkan komisi kepada down line yang telah berubah menjadi Up line dan pihak down line telah berada pada sudut aktif atau sudut penuntutan karena berada pada pihak yang berhak menuntut prestasi berupa komisi dari hasil pengerjaan sistem perusahaan yang telah di jalankan dengan benar.

Lazimnya suatu perjanjian adalah timbulnya timbal balik atau bilateral.<sup>25</sup> artinya suatu pihak yang memperoleh hak–hak dari perjanjian itu, juga menerima kewajiban–kewajiban yang merupakan kebalikannya dari hak–hak yang diperolehnya, dan sebaliknya suatu pihak yang memikul kewajiban–kewajiban juga memperoleh hak–hak yang dianggap sebagai kebalikannya kewajiban–kewajiban yang di bebankan kepadanya itu.

Disini down line berhak memperoleh haknya berupa komisi setelah dia menjalankan kewajibannya sehingga objek perjanjian akan dimulai ketika down line telah melakukan kewajibannya berupa *member get member* maka perusahaan Multi Level Marketing (MLM) harus membayarkan komisi kepada down line, namun selama Down line tidak melakukan kewajibannya maka komisi tidak akan muncul dan perusahaan Multi Level Marketing (MLM) tidak memiliki kewajiban kepada Down Line.

Subekti mengatakan bahwa perjanjian harus dianggap lahir pada saat pihak yang melakukan penawaran (*efferte*) menerima jawaban yang termaktub dalam surat perjanjian, sebab detik itulah yang dapat dianggap sebagai detik lahirnya kesepakatan<sup>26</sup>.

Dalam pasal 1618 KUHPer telah dirumuskan bahwa persekutuan adalah suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih mengikatkan diri untuk memasukkan sesuatu dalam persekutuan, dengan maksud untuk membagi keuntungan, dengan mengaktivasi / mendaftarkan diri menjadi seorang member maka Down Line telah mengikatkan diri kepada Perusahaan untuk membuat suatu perjanjian. Pada dasarnya Down Line telah memasukkan uang kepada Perusahaan, lalu apakah masuknya uang tersebut dapat disebut sebagai inbreng (pemasukan modal) namun dalam pengertian *Maatschap* disebutkan bahwa tujuan dari persekutuan adalah untuk mencari keuntungan bersama.

Apakah seorang Down Line akan mendapatkan keuntungan seperti yang dikatakan diatas ?, mari kita lihat dalam surat perjanjian dalam poin 7 diatas. Dalam poin 7 disebutkan bahwa Penghasilan akan diperoleh jika member menjalankan sistem secara benar, yakni berupa *member get member* sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan oleh Duta International sehingga dengan demikian penulis

---

<sup>25</sup> Subekti. 1986. *Hukum perjanjian* cet ke 20. Bandung: Alumni. hal 29

<sup>26</sup> Ibid hal 28

berpendapat bahwa hubungan hukum antara PT DFI dengan Down Line telah terjadi pada saat dilakukannya aktivasi oleh Down Line sebagai sebuah bentuk kesepakatan perjanjian antara PT DFI dengan Down Line dan komisi baru akan diperoleh oleh Down Line pada saat Down Line telah menjadi Up Line karena pada dasarnya prinsip kerja dari PT DFI adalah member get member dan dari munculnya member inilah maka down line akan mendapatkan komisi yang menjadi objek dari perjanjian ini.

Jadi uang yang telah dimasukkan oleh Down Line tidak dapat dikatakan sebagai *inbrens* karena dalam perjanjian telah dimuat bahwa komisi sebagai objek perjanjian hanya akan diperoleh oleh Down Line setelah dia berubah menjadi Up Line cara merubah status menjadi Up Line adalah dengan cara member get member dimana seorang down Line harus mencari member baru (down line baru) yang berada di bawahnya sehingga statusnya akan disebut menjadi Up Line.

Hal ini telah disadari oleh kedua belah pihak yang melakukan perjanjian yakni perusahaan / PT DFI dengan Down Line, maka hubungan hukum yang ada adalah bahwa sejak awal perjanjian maka yang berada dalam posisi debitur adalah Down Line sedangkan PT DFI berada dalam posisi Kreditur karena ada prestasi yang harus dijalankan oleh Down Line yakni *member get member* atau mencari Down Line dibawahnya dan selama Down masih dalam posisinya sebagai Down Line maka Down Line tidak akan mendapatkan prestasi apa – apa dari PT DFI meskipun Down Line telah memasukkan uang kepada perusahaan, penulis cenderung mengatakan bahwa uang tersebut hanyalah sekedar uang pendaftaran yang digunakan oleh Down Line untuk bergabung ke Perusahaan dan belum masuk pada ranah pemasukan modal bagi perusahaan, dan sebaliknya bahwa Down Line mempunyai kewajiban untuk mendapatkan member baru sebagai bentuk prestasi dari perjanjian, hanya saja pemenuhan prestasi ini tidak di tuntut jangka waktunya karena dalam perjanjian tidak disebutkan kapan seorang Down Line harus mencari member baru, yang ada hanyalah bahwa perusahaan akan memberikan komisi kepada Down Line takala dia beralih posisi menjadi Up Line dalam hal ini berarti dia harus mencari minimal satu member baru agar dapat di sebut sebagai Up Line sebagaimana dimaksud dalam poin 7 perjanjian PT DFI yang tertuang dalam klausa perjanjian antara PT DFI dengan Down Line.

### **G. Hubungan Hukum perusahaan Multi Level Marketing dengan Peserta Upline**

Pihak-pihak dalam perjanjian diatur secara sporadis di dalam KUHPPerdata yaitu Pasal 1315 KUHPPer, Pasal 1340 KUHPPer, Pasal 1317 KUHPPer, Pasal 1318 KUHPPer.

Mengingat bahwa hukum harus dipelajari sebagai 1 (satu) sistem, maka adalah penting untuk mencari kaitan-kaitan di antara pasal-pasal tersebut. Yang dimaksud dengan subjek perjanjian ialah pihak-pihak yang terikat dengan diadakannya suatu perjanjian. KUHPPerdata membedakan 3 (tiga) golongan yang tersangkut pada perjanjian yaitu:

1. Para pihak yang mengadakan perjanjian itu sendiri;
2. Para ahli waris mereka dan mereka yang mendapat hak dari padanya.
3. Pihak ketiga.

Pasal 1315 KUHPPer:

"Pada umumnya tak dapat mengikatkan perjanjian diri atas nama sendiri atau meminta ditetapkan suatu janji daripada untuk dirinya sendiri".

Pasal 1340 KUHPPer:

"Persetujuan-persetujuan hanya berlaku antara pihak-pihak yang membuatnya".

Persetujuan-persetujuan itu tidak dapat membawa rugi kepada pihak-pihak ketiga. Selain itu, tidak dapat pula pihak-pihak ketiga mendapat manfaat karenanya, selain dalam hal yang diatur dalam Pasal 1317 KUHPPer.

Pasal 1317 KUHPPer:

"Lagipun diperbolehkan juga untuk meminta ditetapkannya suatu janji guna kepentingan seorang pihak ketiga, apabila suatu penetapan janji, yang dibuat oleh seorang untuk dirinya sendiri, atau suatu pemberian yang dilakukannya kepada seorang lain, mana suatu janji yang seperti itu.

Siapa yang telah memperjanjikan sesuatu seperti itu tidak boleh menariknya kembali, apabila pihak ketiga tersebut telah menyatakan hendak mempergunakannya"

Pasal 1318 KUHPer.

"Jika seorang minta diperjanjikan sesuatu hal, maka dimaksudkan bahwa itu adalah untuk ahli waris-ahli warisnya dan orang-orang yang memperoleh hak daripadanya, kecuali jika dengan itu ditetapkan atau dapat disimpulkan dari sifat persetujuan 104 sedemikian maksudnya".

Pada dasarnya suatu perjanjian berlaku bagi pihak yang mengadakan perjanjian itu sendiri. Asas ini merupakan asas pribadi (Pasal 1315 jo. 1340 KUHPer). Para pihak tidak dapat mengadakan perjanjian yang mengikat pihak ketiga, kecuali dalam apa yang disebut janji guna pihak ketiga (*beding ten behoeve van derden*) Pasal 1317 KUHPer.

Apabila seseorang membuat sesuatu perjanjian, maka orang itu dianggap mengadakan perjanjian bagi ahli warisnya dan orang-orang yang memperoleh hak daripadanya (Pasal 1318 KUHPer). Beralihnya hak kepada ahli waris tersebut adalah akibat peralihan dengan atas hak umum (*onderalgemene titel*) yang terjadi pada ahli warisnya. Beralihnya perjanjian kepada orang-orang yang memperoleh hak berdasarkan atas alas-alas hak khusus (*onderbijzondere titel*), misalnya orang yang menggantikan pembeli. mendapat haknya sebagai pemilik. Hak yang terikat kepada suatu kualitas itu dinamakan hak kualitatif.

Menurut Pasal 1340 KUHPer ayat terakhir, persetujuan-persetujuan tidak dapat membawa rugi kepada pihak ketiga, tidak dapat pihak ketiga, mendapat manfaat karenanya, selain dari yang diatur dalam Pasal 1317 KUHPer. Dengan demikian asas seseorang tidak dapat mengikat diri selain atas nama sendiri mempunyai suatu kekecualian, yaitu dalam bentuk yang dinamakan janji untuk pihak ketiga (*derden beding*). Pasal 317 KUHPer menyebut bahwa lagipun diperbolehkan juga untuk meminta ditetapkan sesuatu janji guna kepentingan seorang pihak ketiga, apabila suatu penetapan janji yang dibuat oleh seorang untuk dirinya sendiri atau, suatu pemberian yang dilakukannya pada seorang lain memuat suatu janji yang seperti itu. Siapa yang telah memperjanjikan sesuatu seperti itu tidak boleh menarik kembali apabila pihak ketiga tersebut telah menyatakan kehendaknya atau kemauannya untuk mempergunakannya.

Dari ketentuan ini dapat disimpulkan bahwa janji untuk pihak ketiga itu merupakan suatu penawaran (*offerte*) yang dilakukan oleh pihak yang neminta diperjanjikan hak (*stipulator*) kepada mitranya (*promissory*) agar melakukan prestasi kepada pihak ketiga. *Stipulator* tadi tidak dapat menarik kembali perjanjian itu apabila pihak ketiga telah menyatakan kehendaknya menerima perjanjian itu.<sup>27</sup>

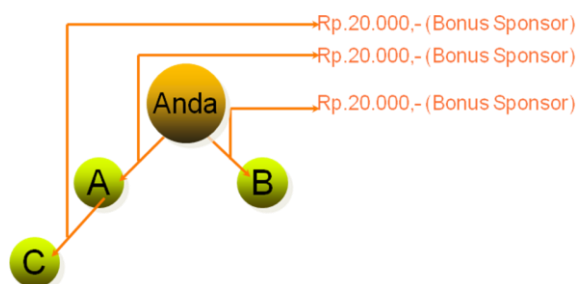
Upline, yaitu rekan kerja kita yang telah mengajak kita untuk menekuni usaha MLM. Dengan pengetahuan dan pengalaman yang telah mereka miliki, mereka dapat mengarahkan, membimbing, serta mendampingi kita saat menjalankan bisnis.<sup>28</sup>

### **Komisi Dan Penghargaan Member Pada PT DFI**

Dari merekrut anggota dan mengembangkan jaringan, member akan mendapatkan tujuh macam Komisi dan reward.

#### **1. Komisi Sponsor**

Komisi ini didapatkan saat member memperkenalkan orang baru untuk direkrut menjadi jaringan seorang member. Setiap member mendapatkan anggota/agen baru, akan mendapatkan Rp.20.000. Komisi ini didapatkan hanya oleh 1 orang yang mengajak (*mensponsori*) saja. Upline-upline yang tidak *mensponsori* tidak mendapatkan bonus ini. Semakin banyak orang yang diajak/*disponsori*, semakin besar bonus sponsor seorang member. Jika seorang member *mensponsori* lebih dari 3 orang, maka anggota yang ke-3 atau selebihnya dapat ditempatkan di bawah anggota 1 atau 2.



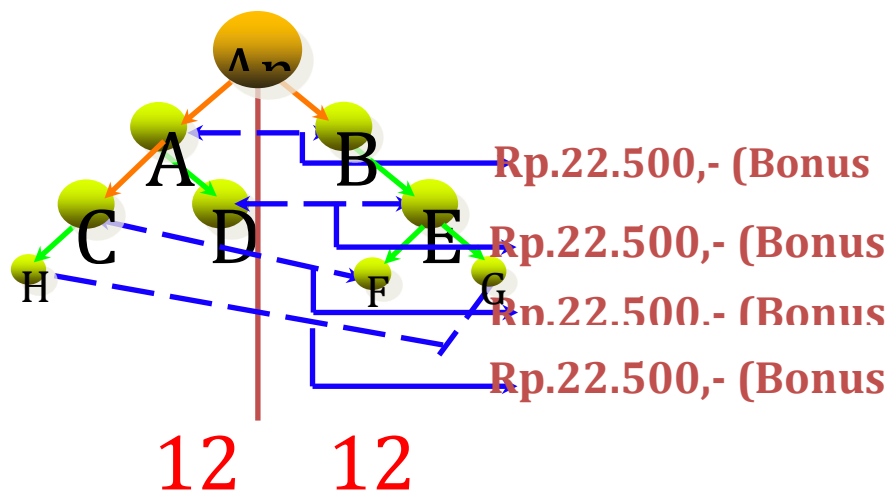
<sup>27</sup> Mariam Darus Badruzaman Et. All. *Kompilasi Hukum Perikatan*. Bandung : Citra Aditya Bakti 2001 Hal 69.

<sup>28</sup> Mic Publishing. 2007. *The Secret of MLM*. Jakarta : MIC. Cet. III. Hal. 7.

Contohnya, jika seorang Up Line (anda) berhasil mengajak si A dan si B member tersebut akan mendapatkan bonus sponsor  $Rp.20.000 \times 2 = Rp.40.000$ . Jika Up Line tersebut ingin mengajak lebih dari dua orang, misalnya si C, Up Line tersebut dapat menaruh si C (melalui virtual office atau handphone) di bawah si A atau si B. Dalam contoh diatas, si C tempatkan dibawah si A. Maka, Up Line (anda) akan mendapat lagi bonus sponsor sebesar Rp.20.000.

## 2. Komisi Pasangan

Komisi ini adalah komisi perkembangan jaringan seorang member. Komisi ini akan didapatkan ketika ada keseimbangan jumlah account anggota di jaringan seorang member di kaki sebelah kiri dan kanan, besarnya **Rp 30.000 ( Rp 22.500 rupiah cash + 7.500 Deposit Pulsa) untuk setiap pasangannya**. Jadi bila ada anggota di kaki kiri dan kanan yang bisa dipasangkan member tersebut akan mendapatkan komisi keseimbangan. Otomatis program komputer yang akan menghitung ini semua.



Khusus untuk komisi ini, agar perusahaan tidak merugi, perusahaan membatasi komisi pasangan setiap harinya. Setiap hari maksimal komisi pasangan yang dapat member terima adalah 12 pasang (Flushout). Jadi penghasilan member perhari maksimal sebesar :

$12 \text{ pasang} \times Rp 22.500 = Rp 270.000$  dan

$12 \text{ pasang} \times Rp 7.500 = Rp 90.000$  Deposit Pulsa.

Jika lebih, disebut *flush out / rolling*. Misalnya jika terdapat 13 anggota baru dikaki kiri dan 15 anggota baru dikaki kanan, maka bonus pasangan member yang seharusnya 13 pasang (ada 2 anggota dikaki kanan yang menunggu dipasangkan dikaki kiri) tetap akan dihitung 12 pasang, 1 pasang sisanya akan masuk ke perusahaan. Jika *rolling / flush out* terjadi, seorang member berkesempatan memperoleh *reward* dari Duta International.

### **3. Komisi Titik**

Seorang member akan mendapatkan Rp.1000 untuk setiap titik (anggota) yang ada di jaringan setiap member sampai kedalaman 20 Generasi. Komisi ini untuk mengantisipasi apabila jaringan member berat sebelah (tidak seimbang) atau hanya 1 kaki yang jalan.

Apabila keadaan itu terjadi, maka seorang member tidak akan mendapatkan komisi keseimbangan. Maka komisi titik tetap dapat menghidupi member tersebut. Apabila kedua kaki member berupa binary sempurna (seimbang) maka sampai di Generasi ke-20 total anggota di jaringan seorang member sebanyak 2.097.150 anggota, berarti komisi titik yang bisa member dapatkan Rp. 2.097.150.000.

Pada kenyataannya, kecil kemungkinan terjadi jaringan seorang member betul-betul sempurna, namun jika jumlah anggota member 50% dari sempurna saja, berarti member akan mendapatkan bonus titik sebesar Rp.1 miliar.

Lebih pahit lagi jika 25% aja dari sempurna, Member akan mendapatkan sebesar Rp.500 juta.

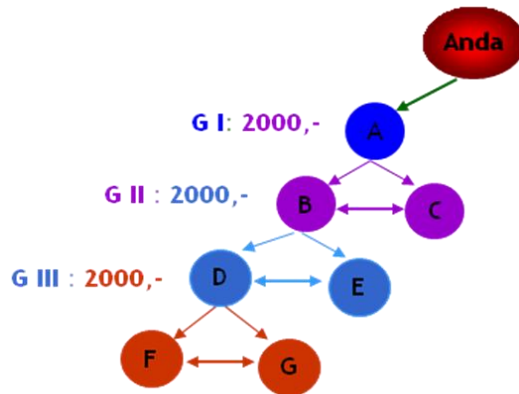
Generasi I adalah orang-orang yang seorang member sponsori.

Generasi II adalah orang-orang yang disponsori generasi I member.

Generasi III adalah orang-orang yang disponsori generasi II member.

### **4. Komisi Duplikasi**

Subsidi Duplikasi adalah komisi sebesar Rp.2000/anggota/Generasi yang didapatkan ketika Generasi I, II, ataupun III di jaringan member mendapatkan Komisi Pasangan sampai kedalaman tak terbatas (karena dibatasi *flush out* maka sehari maksimal 12 pasang/anggota di jaringan Anda/Generasi).



Subsidi ini diberikan sebagai insentif kepada anggota mengingat tidak ada anggota yang memiliki jaringan sempurna (sering kakinya besar sebelah). Jika tadinya seorang member tidak mendapatkan komisi yang besar jika membantu kaki “gajah” member tersebut (kecuali bonus titik), maka sekarang setiap ada penambahan di kaki “gajah” member, selama bisa dipasangkan untuk generasi I/II/III, seorang member akan mendapatkan komisi yang besar pula.

Dengan asumsi masing-masing anggota mensponsori 5, dan masing masing dari mereka mensponsori 5 orang sampai generasi III maka potensi penghasilan seorang member :

Generasi I : 5 X Rp. 2000,- X 12 = Rp. 120.000,- /hari/HU

Generasi II : 25 X Rp. 2000,- X 12 = Rp. 600.000,- /hari/HU

Generasi III : 125 X Rp. 2000,- X 12 = Rp. 3.000.000,- /hari/HU

Dari perhitungan diatas terlihat potensi Bonus Duplikasi seorang member adalah Rp. 3.720.000,- /hari.

## 5. Komisi Royalti Keagenan

### a. Royalty Keagenan Pulsa Reguler

Bonus bulanan, yang di dapat dari total pembelian Pulsa Keagenan dari jaringan seorang member dari Generasi 1 sampai Generasi 10 sebesar Rp. 10,/transaksi. Sistem akan mencari secara otomatis Member yang melakukan transaksi sampai 10 Level ke bawah. Member di jaringan

seorang member yang pada bulan tersebut tidak melakukan transaksi tidak akan masuk perhitungan dan digantikan oleh Level bawahnya (Kompres / Push Up)

b. Royalti Sms Murah ( D20 )

Kelebihan D20:

- 1) Bisa Dipakai Semua Operator (tidak perlu ganti no HP)
- 2) Masa aktif & masa tenggang unlimited
- 3) Dapat dijual ke non-member (tarif SMS MURAH penghematan 20-64%)
- 4) Dipakai member jauh lebih murah (tarif SMS SUPER MURAH via GPRS to GPRS penghematan s/d 90%)
- 5) Mendapatkan Royalty Rp.100,- hingga kedalaman 10 generasi hanya dengan 10 transaksi/bulan, Potensi penghasilan Rp.12 Milyar atau 10 kali lipat royalti pulsa biasa.

## 6. Komisi Prestasi / Reward

Reward akan diberikan kepada anggota yang berprestasi dalam menjalankan bisnis ini. Penilaian prestasi menggunakan sistem rolling/flush out. 1 kali rolling terhitung jika terdapat 13 pasang dalam 1 hari.

### Jenis-Jenis Reward

- |          |   |   |
|----------|---|---|
| 1 poin   | : | Polis Asuransi kecelakaan Gratis.                                 |
| 15 poin  | : | Televisi senilai Rp.1.000.000,- + Pin & Sertifikat                |
| 30 poin  | : | Handphone senilai Rp.2.000.000,- + Pin & Sertifikat               |
| 75 poin  | : | Laptop senilai Rp.5.000.000,- + Pin & Sertifikat                  |
| 100 poin | : | Infokus (LCD Projector) senilai Rp.6.500.000,- + Pin & Sertifikat |

- 150 poin : Motor Rp. 15.000.000,- + Pin & Sertifikat
- 425 poin : Program Religi ke tanah suci Rp. 30.000.000,- + Pin & Sertifikat
- 1000 poin : Mercedes Benz C240 / Mazda RX-8 senilai Rp. 500.000.000,-
- 2000 poin : Rumah Mewah senilai Rp.1.500.000.000,- + Pin & Sertifikat

### **7. Komisi Sharing Internasional**

Member dengan pencapaian jumlah tertentu total jaringan kanan-kiri akan mendapatkan gelar khusus yang mendapatkan *Passive Income* berupa Sharing Omset Duta International (ODI) dengan syarat & ketentuan berlaku.

Bronze Entrepreneur : memiliki minimal 1000 pasangan

$$\text{BE akan mendapatkan} = \frac{3\% \times ODI}{\sum BE}$$

Silver Entrepreneur : memiliki minimal 5000 pasang

$$\text{SE akan mendapatkan} = \frac{2\% \times ODI}{\sum SE}$$

Gold Entrepreneur : memiliki minimal 15000 pasang

$$\text{GE akan mendapatkan} = \frac{1\% \times ODI}{\sum GE}$$

Dengan komisi sharing ini seorang member akan mendapatkan *Passive Income Murni* dengan hanya sedikit kerja cerdas diawal. Fakta membuktikan bahwa untuk meraih Gelar Bronze Entrepreneur hanya dibutuhkan waktu kurang lebih 6 bulan, dengan raihan penghasilan hingga 30 juta/bln dalam kurun waktu singkat.

Menurut Wirjono Prodjodikoro mengatakan bahwa kalau suatu perjanjian sudah dilaksanakan, maka tercapailah tujuannya dan musnahlah perjanjian itu, artinya: terhentilah adanya suatu perhubungan hukum, yang dinamakan perjanjian. pelaksanaan perjanjian yang terjadi tepat seperti dicita-citakan oleh kedua belah pihak pada waktu terbentuk perjanjian itu dalam KUHPer dinamakan "*betaling*" (pembayaran), seolah-olah semua pelaksanaan perjanjian berupa suatu pembayaran uang tunai dan diatur dalam afdeling I dari titel IV Buku III KUHPer.

Titel IV ini berkepala: Pemusnahan perjanjian (*Van het teneitgaan der verb intenissen*), dan pasal pertama, yaitu pasal 1381 menyebutkan sepuluh macam cara pemusnahan perjanjian. Sebagai nomor satu disebutkan; pembayaran. pembayaran ini merupakan pelaksanaan perjanjian dalam arti yang sebenarnya, yaitu bahwa dengan pembayaran ini tercapailah tujuan perjanjian secara yang tergaillbar dalam dan pikiran kedua belah pihak pada waktu membentuk persetujuan.

Pernyataan sedia membayar disertai penitipan barang atau uang (*consignatie*), yang dalam pasal 1381 disebut nomor 2 dari cara pemusnahan perjanjian, dapat disamakan dengan pembayaran, oleh karena perbedaan hanya terletak pada tidak bersedianya pihak- berhak untuk penerima suatu pembayaran, akan tetapi penerimaan ini oleh Hukum dianggap sudah terjadi, maka dengan ini dapat dikatakan, bahwa tujuan perjanjian adalah tercapai.<sup>29</sup>

Hubungan antara sebuah perusahaan Multi Level Marketing dengan upline adalah perjanjian kerjasama dimana adanya pemenuhan suatu prestasi oleh perusahaan Multi Level Marketing terhadap Upline yang tertuang di dalam perjanjian yang telah disepakati oleh downline yang ditandai dengan aktivasi menjadi member perusahaan Multi Level Marketing.

Up line adalah sponsor dari Down Line sehingga dengan demikian Salah satu klalusa perjanjian yang mengharuskan seorang Down Line untuk menjalankan sistem perusahaan berupa member get member telah dilaksanakan oleh Down Line tersebut yang kemudian statusnya telah berubah menjadi Up Line sehingga dengan demikian objek perjanjian telah ada. Sebagaimana contoh perjanjian yang dilakukan PT DFI yang tertera dalam perjanjian pada poin 7 telah disebutkan bahwa

<sup>29</sup> Wirjono Prodjodikoro. *Op. Cit.*. Hal. 13.

”Penghasilan akan diperoleh jika member MENJALANKAN SISTEM SECARA BENAR, sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan oleh Duta International. Karena Duta International bukanlah perusahaan Investasi / HYIP atau sejenisnya”.

Karena objek telah ada maka hubungan hukum telah terjadi antara PT DFI dengan Up Line dimana PT DFI berpredikat sebagai debitur wajib memberikan komisi atau melakukan pemenuhan prestasi kepada Up Line selaku kreditur sebagaimana yang telah diatur dalam perjanjian pada kedua belah pihak.

#### **H. Hubungan Hukum antara Peserta Upline dengan Peserta Downline dalam perusahaan Multi Level Marketing (MLM)**

Dalam MLM, upline tidak akan mendapatkan komisi atas pemasarannya kecuali apabila ia berhasil memasarkannya kepada para anggota baru (downline) lainnya. Lalu mereka memasarkan barang tersebut untuk dipasarkan lagi oleh para pemasar baru. maka, ia sesungguhnya memasarkan untuk orang yang memasarkan kepada orang yang memasarkan kepada orang yang memasarkan, begitu seterusnya. Dan ia tidak akan mendapatkan komisi kecuali dengan cara seperti ini, maka dalam hal ini tidak ada orang yang berada di dalam jaringan piramida tersebut yang bisa merasakan maslahat dengan memanfaatkan atau menggunakan produk tersebut kecuali dengan cara memasarkannya lagi kepada pemasar baru lainnya.

*Communication is the heart of multi level marketing* ungkapan tadi tidaklah berlebihan bagi mereka yang bekecimpung di dunia multi level marketing. Komunikasi merupakan alat terpenting dalam membangun jaringan (*network*), karenanya dapat dikatakan komunikasi sebagai jantungnya Multi Level Marketing. Dengan jaringan (*network*) sebagai alat pemasaran, komunikasi merupakan media penyampaian informasi baik secara lisan maupun tertulis dari satu anggota (*member*) ke member lainnya.

Dalam sistem multi level marketing, istilah upline dikenal sebagai individu yang mensponsori individu lain (downline) bergabung dalam satu jaringan yang sama. Dalam hirarki, posisi downline bisa

langsung di bawah upline (direct downline), ataupun beberapa level di bawah sang upline (*indirect downline*). Bisnis tumbuh berkat kerjasama yang saling menguntungkan (*win win relationship*) antara upline maupun downline. Sinergi terbentuk antara mereka untuk mencapai visi membangun jaringan yang jauh lebih luas lagi. Antara Down Line dengan Up Line bagaikan sebuah hubungan simbiosis mutualisme karena kedudukan keduanya saling menguntungkan hal ini akan terjadi jika adanya sinergi yang benar dalam penerapan sistem perusahaan yang diinginkan oleh perusahaan itu sendiri. Tanpa di jalankannya system dengan benar maka ada kemungkinan hubungan antara Up Line dengan Down Line akan lebih menguntungkan pada pihak Up Line karena hasil dari hubungan tersebut tidak mendatangkan keuntungan apapun bagi Down Line akan tetapi sebaliknya akan hubungan tersebut akan tetap menguntungkan bagi Up Line karena adanya komisi / bonus dari perusahaan kepada Up Line dengan munculnya Down Line di bawahnya dalam artian member get member.

Dalam hubungan antar member baik itu Up Line dengan Down Line maupun antar Down Line dengan Up line jika kita perhatikan bila bentuk system dari hubungan tersebut adalah sebuah piramyd maka yang terjadi adalah Down berada pada posisi paling bawah dan posisi ini biasanya dianggap sebagai posisi paling sengsara, namun jika terjadi hubungan komunikasi antara Up Line dengan Down Line maka sebuah posisi Down Line tidak akan bertahan lama karena dengan adanya dukungan dan pembelajaran tekhnik yang tepat dari Up Line kepada Down Line maka seorang Down Line akan cepat untuk mengembangkan system dengan benar.

Dalam prakteknya, kerjasama tidak selalu berjalan mulus. Ganjalan dalam berkomunikasi selalu menimbulkan kesalah-pahaman dan perbedaan persepsi dalam menjalankan bisnis. Jika hal ini tidak segera diatasi, seringkali akan membuat masalah makin berlarut-larut hingga mengakibatkan terhambatnya aktivitas bisnis.

Komunikasi antara upline dan downline dapat dibagi menjadi 2 tahapan: Tingkatan pertama coaching period Timbul pada waktu downline pertama bergabung dan masih merupakan bagian dari grup yang belum berdiri sendiri (personal group). Dalam fase ini upline sebagai pembimbing (mentor) dan contoh/teladan bagi para downline dalam melakukan berbagai macam kegiatan, misalnya; presentasi, merekrut, membangun jaringan dan mengasah naluri bisnis (*business instinct*). Pada periode ini, terdapat komunikasi personal yang ekstensif (luas dan mendalam) diantara mereka. Tingkatan kedua

- *development period* terjadi sejak downline sudah membentuk group yang berdiri sendiri, lepas dari group sang upline (*independent leg*). Pada tahap ini, terdapat perubahan-perubahan, yaitu:

- a. Peran downline yang sudah menjadi individu yang mandiri dalam menjalankan bisnis.
- b. Hubungan Upline-Downline beralih dari hubungan yg bersifat vertikal ke tingkat horizontal, dimana mereka kini menjadi mitra bisnis yang sejajar
- c. Komunikasi personal, beralih menjadi komunikasi yang berorientasi bisnis dan menekankan pada profesionalisme.

Konflik seringkali timbul, karena upline dan downline tidak siap, atau gagal melakukan transisi dari bentuk komunikasi tingkat pertama ke tingkat selanjutnya.

Ada beberapa masukan yang dapat dipertimbangkan untuk mengatasi konflik komunikasi tersebut :

- a. Berorientasi pada pemecahan masalah (*problem solving*) bukan masalah itu sendiri. Bisnis Multi Level Marketing merupakan bisnis antar manusia, dimana banyak terdapat peluang konflik. Hal tersebut tidak dapat dihindari, namun ada kata bijak yang kita bisa jadikan acuan, “persoalan adalah bagaimana kita melihat sebuah masalah, bukan masalah itu sendiri”. Jika seseorang melihat problem yang sebetulnya sederhana dan gampang dipecahkan, seolah masalah tersebut adalah masalah yang sangat berat. Hal ini akan mempengaruhi pola pikir dan memicu tindakan negatif, yang pada akhirnya malah akan memperburuk masalah. Anda juga percaya, jika kita berpikir positif, segalanya akan berdampak lain kan?
- b. *Win-Win Relationship* dan mengedepankan sinergi. Hubungan saling menguntungkan (*win win relationship*) merupakan dasar utama dalam berbisnis. Jika terdapat ketimpangan dalam hubungan tersebut, di mana satu pihak selalu mengalami kerugian, bisnis akan tersendat.

Multilevel marketing membutuhkan kemandirian dalam kebersamaan. Apa artinya? Seorang downline, pertama kali akan dibimbing oleh sang upline, untuk membangun group yang independen. Setelah melewati tahap tersebut, ketergantungan kepada upline, akan beralih menjadi mitra sejajar, yang bervisi pada pengembangan jaringan secara lebih luas. Hubungan saling ketergantungan jika downline tidak mandiri, upline akan kesulitan mengembangkan bisnis, sebaliknya, upline yang tidak memiliki rasa kepedulian bisa membuat downline frustrasi. Menyatukan persepsi bahwa bisnis ini membutuhkan kerjasama jangka panjang (*long term relationship*) antara upline dan downline, memang merupakan hal hal yang mudah untuk diucapkan, tapi butuh pengalaman dan kesabaran dalam melaksanakannya.

Hubungan ini dapat diibaratkan sebatang lidi dengan sapu lidi. Jika sebatang lidi gampang untuk dipatahkan, tidak demikian halnya dengan sapu lidi, yang merupakan gabungan puluhan batang lidi yang diikat menjadi satu kesatuan.

Dapat dijelaskan bahwa hubungan antara Upline dan Downline bahwa hubungan diantara mereka adalah hubungan perantara saja, sesuai dengan yang diperjanjikan, dimana Upline akan mendapatkan komisi dari hasil perekrutan downline yang akan dibayarkan oleh perusahaan Multi Level Marketing. Seorang Upline bukanlah seorang Makelar yang ditentukan dalam KUHD melainkan hanya perantara yang mendapatkan komisi, hal ini dikarenakan dalam KUHD pasal 62 disebutkan bahwa makelar adalah pedagang perantara yang diangkat oleh gubernur jenderal ( dalam hal ini presiden) atau oleh penguasa yang oleh presiden dinyatakan berwenang untuk itu dalam hal ini pengadilan negeri. Dan sebelum diperbolehkan melakukan pekerjaan, mereka harus berumpah di depan *raad van justitie* (pengadilan) dimana ia termasuk dalam daerah hukumnya bahwa mereka akan menunaikan kewajiban yang di bebaskan dengan jujur. Dari pengertian tersebut jelaslah terlihat bahwa makelar haruslah diangkat di depan pengadilan dan mereka harus bersumpah di depan pengadilan sementara Up Line tidak perlu diangkat oleh pengadilan dan tidak perlu bersumpah di depan pengadilan sehingga dengan demikian makelar merupakan suatu jabatan yang diangkat oleh pengadilan dan bersumpah di depan pengadilan dan ketentuannya di atur dalam KUHD, sementara Up Line tidak diangkat oleh pengadilan dan tidak bersumpah di depan pengadilan, dengan demikian antara Makelar dan Up Line tidak dapat disamakan karena kedudukannya berbeda.

Dalam KUHD istilah pedadang perantara ada juga yang disebut dengan Komisioner disebutkan bahwa yang dimaksud dengan komisioner adalah orang yang menyelenggarakan perusahaannya dengan melakukan perjanjian – perjanjian atas namanya sendiri atau firmanya, dan dengan mendapat upah atau provisi tertentu atas order dan atas beban pihak lain, komisioner tidak berkewajiban untuk memberitahukan kepada orang dengan siapa ia bertindak tentang yang menanggung beban tindakannya itu, ia langsung bertanggung jawab terhadap sesama rekan dalam perjanjian seolah olah perjanjian itu urusannya sendiri. Pemberi amanat tidak mempunyai hak tagihan terhadap pihak dengan siapa komisioner bertindak, seperti halnya pihak yang bertindak dengan komisioner tidak dapat menuntut pemberi amanat, aka tetapi bila seorang komisioner telah bertindak atas nama pemberi amanat, maka hak–hak dan kewajiban–kewajibannya juga terhadap pihak ketiga.

Dari sini terlihat bahwa seorang komisioner dapat melakukan perjanjian atas namanya sendiri dan kewajiban–kewajiban perjanjian berada pada diri komisioner dan pihak ketiga, hal ini berbeda dengan hubungan antara Up Line dengan Down Line karena pada dasarnya menurut penulis UpLine tidak memiliki perjanjian langsung terhadap Down Line karena Down Line melakukan perjanjian langsung dengan perusahaan perusahaan Multi Level Marketing dan Up Line murni hanya menerima komisi dari perusahaan, berbeda dengan komisioner dimana komisioner dapat melakukan perjanjian atas namanya sendiri. Up Line tidak melakukan perjanjian atas nama sendiri karena ada aturan baku dari perusahaan dan ada bentuk perjanjian baku yang telah di bikin oleh perusahaan sendiri yang langsung berhubungan dengan Down Line yang telah dikenalkan oleh Up Line, Up Line hanya mengenalkan Down Line pada perusahaan Multi Level Marketing untuk kemudian Down dapat melakukan perjanjian langsung dengan perusahaan Multi Level Marketing dan segala tanggung jawab perjanjian hanya antara Perusahaan perusahaan Multi Level Marketing dan Down Line.

### **I. Tanggung Jawab Perusahaan Multi Level Marketing terhadap Upline dan Downline**

Dalam menganalisa tentang tanggung jawab dalam hubungan hukum antara perusahaan Multi Level Marketing dengan member yakni Up Line dan Down Line penulis akan membandingkan dengan

beberapa teori yang terdapat dalam hukum perjanjian selanjutnya penulis akan menguraikan sebagai berikut :

### **Tanggung Jawab Hukum**

Macam konsep tanggung jawab hukum, masing-masing tanggung jawab hukum (*legal liability*) atas dasar kesalahan (*based on fault liability*), tanggung jawab hukum praduga bersalah (*presumption of liability*) dan tanggung jawab hukum tanpa bersalah (*liability without fault*) yang sering disebut juga tanggung jawab mutlak (*absolute liability* atau *strict liability*). Tanggung jawab atas dasar kesalahan (*based on fault liability*) diatur dalam Pasal 1365 KUHPer yang sering disebut tindakan melawan hukum (*onrechts matigdaad*) yang berlaku secara umum kepada siapa pun.

Sistem Hukum Civil Law (Indonesia) tidak mengenal pranata “*fiduciary relation*”, sehingga hubungan antara direktur dengan perusahaan tidak merupakan hubungan antara “*trustee*” dengan “*beneficiary*” seperti dalam sistem Common Law, dalam sistem hukum Civil Law seperti di Indonesia, hubungan tersebut hanya merupakan hubungan antara pemberi kuasa (perusahaan) dengan penerima kuasa (direktur) atau jika direktur diberi upah, maka secara legal hubungan tersebut merupakan juga hubungan perburuhan. Karena hubungannya adalah pemberi kuasa maka direktur sebagai penerima kuasa hanya akan bertanggung jawab secara pribadi jika dia menjalankan tugasnya melebihi kuasa yang yang diberikan kepadanya. Hal tersebut dapat dilihat dalam anggaran dasar perusahaan. Karena itu, secara kongkrit dapat dikatakan jika dalam sistem hukum Common Law direktur bertindak menurut standar tertentu sebagai trustee, maka menurut sistem Civil Law direktur pada prinsipnya bertindak hanya dengan memperhatikan anggaran dasar perusahaan.

Menurut Sistem Civil Law apabila, misalnya setelah berdiri terjadi pengisian saham baru yang disebutkan disetor penuh, padahal sebenarnya tidak disetor penuh, maka direktur tidaklah dapat dimintakan tanggung jawab pribadi karena biasanya ditentukan dalam anggaran dasar bahwa saham baru tersebut akan diisukan setelah adanya rapat umum pemegang saham (RUPS), dan ketika anggaran dasar dibuat/diubah karena pengisian saham, siapa saja (direktur, pemegang saham atau komisaris) yang memberikan keterangan tidak benar kepada notaris ketika anggaran dasar dibuat/dirubah padahal dia

mengetahuinya atau patut mengetahuinya bahwa keterangan tersebut tidak benar maka dia akan bertanggung jawab terhadap tindak pidana pemalsuan surat sebagaimana ketentuan Pasal 163, Pasal 264 atau Pasal 266 KUHPidana, selanjutnya menurut hukum Indonesia seorang direktur akan bertanggung jawab secara hukum atas tindakan yang dilakukan oleh dewan direksi atau oleh perusahaan. Tidak ada ketentuan dalam sistem hukum Civil Law (Indonesia) yang melepaskan tanggung jawab hukum seorang direktur hanya karena alasan bahwa terhadap perbuatan tersebut tidak setuju, tidak telah mengizinkan, menyetujui, berpartisipasi, atau mendasari tindakannya atas pendapat profesional lainnya. sungguhpun terhadap yang disebut terakhir tadi, para profesional tersebut dapat pula dimintakan tanggung jawabnya secara hukum karena malpraktek apabila dia telah memberikan keterangan secara salah. maka usaha untuk mengelak dari tanggung jawab tersebut menurut sistem hukum Indonesia hanya mungkin dilakukan apabila direktur yang tidak setuju tersebut berhenti dari direktur sebelum tindakan tersebut direalisasi.<sup>30</sup>

Perusahaan Multi Level Marketing (MLM) Sebagai subjek hukum dianggap sebagai (*rechtspersoon*) yang dapat mempunyai hak-hak dan kewajiban-kewajiban serta dapat pula mengadakan hubungan-hubungan hukum (*rechts betrekking/rechtsverhouding*) baik antara badan hukum yang satu dengan yang lain maupun antara badan hukum dengan manusia (*natuurlijkpersoon*).

Badan hukum disebut sebagai subjek hukum yang tidak berjiwa seperti manusia, sehingga badan hukum tidak dapat melakukan perbuatan-perbuatan hukum sendiri, melainkan diwakili oleh orang-orang manusia biasa. Orang-orang tersebut bertindak atas nama badan hukum, dan biasanya orang-orang tersebut di sebut sebagai organ (alat perlengkapan seperti pengurus,direksi dan sebagainya) dari badan hukum yang merupakan unsure penting dari organisasi badan hukum itu.<sup>31</sup>

Tindakan organ badan hukum yang melampaui batas-batas yang telah ditentukan, tidak menjadi tanggung jawab badan hukum, tetapi menjadi tanggung jawab pribadi organ yang bertindak melampaui

---

<sup>30</sup><http://yahyazein.blogspot.com/2009/07/perbandingan-hukum-tanggung-jawab.html> diakses tanggal 15 Juni 2009

<sup>31</sup> Riduan Syahrani. 1992. *Seluk-Beluk dan Asas-Asas Hukum Perdata*. Bandung : Alumni, Hal 59

batas itu, terkecuali tindakan itu menguntungkan badan hukum atau organ yang lebih tinggi kedudukannya kemudian menyetujui tindakan itu.

Menurut pasal 45 KUHD menyatakan :

1. tanggung jawab para pengurus adalah tidak lebih daripada untuk menunaikan tugas yang diberikan kepada mereka dengan sebaik – baiknya, merekapun karena segala perikatan dari perseroan, dengan diri sendiri tidak terikat kepada pihak ketiga.
2. sementara itu apabila mereka melanggar sesuatu ketentuan dalam akta, artau tentang perubahan yang kemudian diadakannya mengenai syarat – syarat perndirian maka, atas kerugian yang karenanya telah diderita oleh pihak ketiga, mereka itupun masing – masing dengan diri sendiri bertanggung jawab untuk seluruhnya.

Jadi jelas dalam hal organ bertindak di luar wewenangnya maka badan hukum tidak dapat dipertanggung jawabkan atas segala akibatnya, tetapi oraganlah yang bertanggung jawab secara pribadi terhadap pihak ketiga yang dirugikan. Badan hukum yang semula diwakili organ itu tidak terikat dan tidak dapat dimintakan pertanggung jawaban oleh pihak ketiga.

Lain halnya kalau organ itu bertindak masih berada dalam batas–batas wewenang yang diberikan kepadanya, meskipun terjadi kesalahan yang dapat dikatakan perbuatan melanggar hukum (*onrechtmatigedaad*), badan hukum tetap bertanggung jawab menurut pasal 1365 KUHPer.<sup>32</sup>

Jadi selama Up Line bertindak sesuai dengan aturan yang berlaku dalam perusahaan Multi Level Marketing (MLM) maka tanggung jawab sepenuhnya berada dalam perusahaan Multi Level Marketing (MLM) sehingga jika terjadi permasalahan maka perusahaan Multi Level Marketing (MLM) yang harus bertanggung jawab.

Selanjutnya penulis akan memeberikan beberapa permasalahan yang dapat timbul dari perjanjian antara perusahaan Multi Level Marketing (MLM) dengan Mernbernya ( Up Line dan Down Line), permasalahan tersebut diantaranya adalah :

---

<sup>32</sup> Ibid hal 59-60

## **1. Wanprestasi**

Dalam teori wanprestasi disebutkan bahwa Apabila si berutang (debitur) tidak melakukan apa yang dijanjikannya, maka dikatakan ia melakukan "wanprestasi". Ia alpa atau "lalai" atau ingkar janji. Atau juga ia melanggar perjanjian, bila ia melakukan atau berbuat sesuatu yang tidak boleh dilakukannya.

Perkataan wanprestasi berasal dari bahasa Belanda, yang berarti prestasi buruk (Bandingkan : *wanbeheer* yang berarti pengurusan buruk, *wandaad* perbuatan buruk).

Wanprestasi (kelalaian atau kealpaan) seorang debitur dapat berupa empat macam :

- a. tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukannya;
- b. melaksanakan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana dijanjikan;
- c. melakukan apa yang dijanjikannya tetapi terlambat;
- d. melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya.

Terhadap kelalaian atau kealpaan si berutang (si berutang atau debitur sebagai pihak yang wajib melakukan sesuatu), diancamkan beberapa sanksi atau hukuman.

Hukuman atau akibat-akibat yang tidak enak bagi debitur yang lalai ada empat macam, yaitu :

- Pertama : membayar kerugian yang diderita oleh kreditur atau dengan singkat dinamakan ganti-rugi;
- Kedua : pembatalan perjanjian atau juga dinamakan pemecahan perjanjian;
- ketiga : peralihan resiko;
- keempat : membayar biaya perkara, kalau sampai diperkarakan di depan hakim.

Sejak kapan debitur dikatakan wanprestasi ? persoalan ini sangat penting karena wanprestasi mempunyai akibat-akibat hukum tertentu bagi debitur yang bersangkutan.

Karena wanprestasi (kelalaian) mempunyai akibat-akibat yang begitu penting, maka harus ditetapkan lebih dahulu apakah si berutang melakukan wanprestasi atau lalai atau memang overmacht, dan kalau hal itu disangkal olehnya, harus dibuktikan di muka hakim dan karena pengadilan menganut asas pembuktian terbalik maka pihak perusahaanlah yang harus membuktikan bahwa dirinya tidak lalai. Kadang-kadang juga tidak mudah untuk mengatakan bahwa seseorang lalai atau alpa, karena seringkali juga tidak dijanjikan dengan tepat kapan sesuatu pihak diwajibkan melakukan prestasi yang dijanjikan. Dalam jual beli barang misalnya tidak ditetapkan kapan barangnya harus diantar ke rumah si pembeli, atau kapan si pembeli ini harus membayar uang harga barang tadi. Dalam hal seorang meminjam uang, sering juga tidak ditentukan kapan uang itu harus dikembalikan. Yang paling mudah untuk menetapkan seorang melakukan wanprestasi ialah dalam perjanjian yang bertujuan untuk tidak melakukan suatu perbuatan. Apabila orang itu melakukannya berarti ia melanggar perjanjian. Ia melakukan wanprestasi. Begitu pula, kalau saya memesan pakaian untuk saya pakai pada perayaan Hari Kemerdekaan, maka teranglah penjahit pakaian itu lalai, bila pada tanggal 17 Agustus pakaian tersebut belum selesai.

Mengenai perjanjian untuk menyerahkan suatu barang atau untuk melakukan suatu perbuatan, jika dalam perjanjian tidak ditetapkan batas waktunya tetapi si berutang akan dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan, pelaksanaan prestasi itu harus lebih dahulu ditagih. Kepada debitur itu harus diperingatkan bahwa kreditur menghendaki pelaksanaan perjanjian. Kalau prestasi dapat seketika dilakukan, misalnya dalam jual beli suatu barang tertentu yang sudah di tangan si penjual, maka prestasi tadi (dalam hal ini menyerahkan barang tersebut) tentunya juga dapat dituntut seketika. Apabila prestasi tidak seketika dapat dilakukan, maka si berutang perlu diberikan waktu yang pantas. Misalnya dalam jual beli barang yang belum berada di tangan si penjual, pembayaran kembali uang pinjaman, dan lain sebagainya.

Tentang bagaimana caranya memperingatkan seorang debitur, agar jika ia tidak memenuhi tegoran itu dapat dikatakan lalai, diberikan petunjuk oleh pasal 1238 KUHP. Pasal itu berbunyi sebagai berikut : "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 ".

Apakah yang dimaksudkan dengan surat perintah itu? Yang dimaksudkan ialah suatu peringatan resmi oleh seorang jurusita pengadilan. Perkataan akta sejenis itu sebenarnya oleh undang-undang dimaksudkan suatu peringatan tertulis. Sekarang sudah lazim ditafsirkan suatu peringatan atau tegoran yang juga boleh dilakukan secara lisan, asal cukup tegas menyatakan desakan si berpiutang supaya prestasi dilakukan dengan seketika atau dalam waktu yang singkat. Hanyalah, tentu saja, sebaiknya dilakukan secara tertulis, dan seyogianya dengan surat tercatat, agar nanti di muka hakim tidak mudah dipungkiri oleh si berutang.

Apabila seorang debitur sudah diperingatkan atau sudah dengan tegas ditagih janjinya, seperti yang diterangkan di atas, maka jika ia, tetap tidak melakukan prestasinya, ia berada dalam keadaan lalai atau alpa dan terhadap dia, dapat diperlakukan sanksi-sanksi sebagaimana disebutkan di atas yaitu ganti rugi, pembatalan perjanjian dan peralihan risiko.

Sanksi-sanksi tersebut adalah :

- a. Ganti-rugi sering diperinci dalam tiga unsur : biaya, rugi dan bunga (dalam bahasa Belanda : *kosten, schaden en interesten*). Apakah yang dimaksudkan dengan unsur-unsur ini? Yang dimaksudkan dengan biaya adalah *segala pengeluaran atau perongkosan yang nyata-nyata sudah dikeluarkan oleh satu pihak*. Jika seorang sutradara mengadakan suatu perjanjian dengan seorang pemain sandiwara untuk mengadakan suatu pertunjukkan, dan pemain ini kemudian tidak datang sehingga pertunjukkan terpaksa dibatalkan, maka yang termasuk biaya adalah ongkos cetak iklan, sewa gedung, sewa kursi-kursi dan lain-lain.
- b. Mengenai pembatalan perjanjian atau juga dinamakan pemecahan perjanjian, sebagai sanksi kedua atas kelalaian seorang debitur, mungkin ada orang yang tidak dapat melihat sifat pembatalannya atau pemecahan tersebut sebagai suatu hukuman. Dikiranya, debitur malahan merasa lega dengan dibatalkannya perjanjian karena ia dibebaskan dari kewajiban melakukan prestasi. Memang, adakalanya pembatalan itu dirasakan sebagai suatu pembebasan, tetapi betapa beratnya pembatalan itu dirasakan, dapat dibayangkan jika kita memikirkan nasibnya seorang penjahit yang mendapat pesanan untuk membikin pakaian seragam satu batalyon prajurit, kalau kontraknya dibatalkan pada

waktu ia sudah memotong bahan pakaian ratusan meter yang diperlukannya. Atau nasibnya seorang pemborong pesta yang telah menerima pesanan memasak makanan untuk suatu pesta, lalu pesanan itu dibatalkan, sedangkan bahan-bahan sudah dimasak.

- c. Peralihan risiko sebagai sanksi ketiga atas kelalaian seorang debitur disebutkan dalam pasal 1237 ayat (2) KUHP. Yang dimaksudkan dengan "risiko", adalah kewajiban untuk memikul kerugian jika terjadi suatu peristiwa di luar kesalahan salah satu pihak, yang menimpa barang yang menjadi obyek perjanjian. Soal ini akan kita bicarakan secara lebih mendalam, apabila kita membicarakan soal keadaan memaksa (*overmacht atau force majeure*) karena soal risiko ini memang merupakan persoalan yang berhubungan dengan keadaan memaksa.<sup>33</sup>

Untuk menghindari terjadinya kerugian bagi kreditur karena terjadinya wanprestasi, maka kreditur dapat menuntut salah satu dari lima kemungkinan.<sup>34</sup>

1. Pembatalan ( pmutusan ) perjanjian
2. pemenuhan perjanjian
3. pembayaran ganti kerugian
4. pembatalan perjanjian disertai ganti kerugian
5. pemenuhan perjanjian disertai ganti kerugian

Apabila kita analisis berkaitan dengan wanprestasi PT. DFI terhadap upline dan downline maka pertama-tama kita lihat dulu perjanjian ataupun peraturan yang diterbitkan PT. DFI yang mengatakan bahwa PT. DFI akan memberikan komisi terhadap Up line apabila dia bisa mendapatkan downline. Dalam hal ini objek dari perjanjian PT. DFI adalah komisi. Pertanyaan sekarang adalah bagaimana apabila terjadi wanprestasi terhadap objek perjanjian tersebut. Maka dalam hal ini upline dapat menuntut ganti kerugian kepada PT. DFI sesuai dengan apa yang telah di perjanjikan dalam syarat-syarat dan peraturan PT. DFI mengenai Lisensi Personal Franchise DFI point 6 (enam) :

<sup>33</sup> Subekti. 2004. *Hukum Perjanjian*. Jakarta : Intermasa. Cet. 20. Hal. 78.

<sup>34</sup> Ahmadi Miru ("et al").2004. *hukum perlindungan konsumen*. Jakarta : PT Rajagrafindo persada. Hal. 128

Semua member yang bergabung diwajibkan mempunyai sponsor dan dianggap sudah mengerti / memahami semua aturan / program Marketing plan serta segala resiko yang menyertainya. Tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Dalam marketing Plan telah disebutkan bahwa Upline akan mendapatkan komisi apabila dapat merekrut Downline. Apabila hal ini tidak dipenuhi maka upline dapat menuntut ganti kerugian.

Namun juga di ingat dalam Wanprestasi tidak hanya komisi yang tidak di bayarkan, bisa juga jika komisi lambat di bayarkan maka harus di cari akar permasalahan terlebih dahulu, apakah PT DFI telah lalai atau ada unsur kesengajaan atau memang merupakan sesuatu yang dianggap *overmacht*, yang jelas jika terjadi Wanprestasi oleh PT DFI kepada Up Line, maka Up Line dapat menuntut ganti rugi kepada PT DFI sebagaimana peraturan dalam penyelesaian Wanprestasi dengan akibat hukuman yang telah penulis sebutkan diatas namun sekali lagi perlu ditelaah kembali Karena wanprestasi mempunyai akibat-akibat yang begitu penting, maka harus ditetapkan lebih dahulu apakah si berutang dalam hal ini PT DFI melakukan wanprestasi atau memang kejadian tersebut adalah *over macht* kalau memang terjadi *overmacht* maka PT DFI tidak dapat dituntut oleh Up Line dalam pemenuhan prestasinya, namun pembahasan mengenai *overmacht* ini akan di bahas tersendiri dalam pembahasan mengenai *overmacht*.

## **2. Overmacht**

Pengaturan *Overmacht* secara umum termuat dalam bagian umum buku II KUHPer yang dituangkan dalam pasal 1244 KUHPer, 1245 KUHPer dan 1444 KUHPer yang selengkapnya berbunyi sebagai berikut :

Pasal 1244 KUHPer :

“jika ada alasan untuk itu siberutang harus dihukum mengganti biaya , rugi dan bunga apabila ia tidak membuktikan bahwa hal tidak atau tidak pada waktu yang tepat dilaksanakannya perikatan itu, disebabkan karena suatu hal yang tidak terduga, pun tidak dapat dipertanggung jawabkan padanya,kesemuanya itupun jika itikad buruk tidaklah ada pada pihaknya”

Pasal 1245 KUHPer :

“tidaklah biaya rugi dan bunga harus digantinya, apabila lantaran keadaan memaksa atau lantaran suatu kejadian tidak disengaja, siberutang berhalangan memberikan atau berbuat sesuatu yang diwajibkan, atau lantaran hal – hal yang sama telah melakukan perbuatan yang terlarang”

Pasal 1444 KUHper

“ Jika barang tertentu yang menjadi bahan persetujuan musnah, tidak lagi dapat diperdagangkan, atau hilang, sedemikian hingga sama sekali tidak diketahui apakah barang itu masih ada, hapuslah perikatannya, asal barang itu musnah atau hilang di luar salahnya si berutang, dan sebelumnya ia lalai menyerahkannya.

Bahkan, meskipun siberutang lalai menyerahkan sesuatu barang sedangkan ia tidak telah menanggung terhadap kejadian-kejadian yang tidak terduga, perikatan hapus jika barangnya akan musnah secara yang sama ditangganya siberpiutang, seandainya sudah diserahkan kepadanya.

Siberutang diwajibkan membuktikan kejadian yang tidak terduga yang dimajukannya itu. Dengan cara bagaimana sesuatu barang yang telah di curi musnah atau hilang, hilangnya barang ini tidak sekali-sekali membebaskan orang yang mencuri barang dari kewajibannya untuk mengganti barangnya.

Salah satu dari sangsi adanya wanprestasi adalah Peralihan risiko. Sebagai sanksi ketiga atas kelalaian seorang debitur disebutkan dalam pasal 1237 ayat 2 KUHPer. Yang dimaksudkan dengan "risiko", adalah kewajiban untuk memikul kerugian jika terjadi suatu peristiwa di luar kesalahan salah satu pihak, yang menimpa barang yang menjadi obyek perjanjian.

Peralihan risiko dapat digambarkan demikian :

Menurut pasal 1460 KUHPer, maka risiko dalam jual beli barang tertentu dipikulkan kepada si pembeli, meskipun barangnya belum diserahkan. Kalau si penjual itu terlambat menyerahkan barangnya, maka kelalaian ini diancam dengan mengalihkan risiko tadi dari si pembeli kepada si penjual. Jadi dengan lalainya si penjual, risiko itu beralih kepada dia.

Tentang pembayaran ongkos biaya perkara sebagai sanksi keempat bagi seorang debitur yang lalai adalah tersimpul dalam suatu peraturan Hukum Acara, bahwa pihak yang dikalahkan diwajibkan

membayar biaya perkara (pasal 181 ayat 1 H.I.R.). seorang debitur yang lalai tentu akan dikalahkan kalau sampai terjadi suatu perkara di depan hakim.

Pasal. 1267 KUHPer mengatakan :

“pihak yang merasa perjanjian tidak dipenuhi, boleh memilih apakah ia, jika hal itu masih dapat dilakukan, akan memaksa pihak yang lainnya untuk memenuhi perjanjian, ataukah ia akan menuntut pembatalan perjanjian itu disertai penggantian biaya, rugi dan bunga.”

Lagi suatu ketentuan yang sukar disesuaikan dengan ajaran bahwa dengan lalainya si debitur perjanjian batal secara otomatis. Kalau perjanjian itu sudah batal atau pecah pada detik terjadinya wanprestasi atau kelalaian si debitur, maka sukarlah untuk masih juga menuntut pemenuhan perjanjian itu.

Menurut pasal 1267 KUHPer tersebut, pihak kreditur dapat menuntut si debitur yang lalai itu : pemenuhan perjanjian atau pembatalan disertai penggantian biaya, rugi dan bunga (disingkat ganti rugi). Dengan sendirinya ia juga dapat menentukan pemenuhan perjanjian disertai ganti-rugi, misalnya penggantian kerugian karena pemenuhan itu terlambat, atau kualitas barangnya kurang dan lain sebagainya. Mungkin juga ia menuntut ganti-rugi saja, dalam hal mana ia dianggap telah melepaskan haknya untuk minta pemenuhan maupun pembatalan. Dan juga ia dapat menuntut pembatalan saja. Kreditur dapat memilih antara tuntutan-tuntutan sebagai berikut

- 1). pemenuhan perjanjian;
- 2). pemenuhan perjanjian disertai ganti rugi;
- 3). ganti rugi saja;
- 4). pembatalan perjanjian;
- 5). pembatalan disertai ganti rugi.

Perlu kiranya diperingatkan supaya jangan menganggap pemenuhan perjanjian sebagai suatu sanksi atas kelalaian, sebab hal itu memang sudah dari semula menjadi kesanggupan si debitur. Suatu persoalan dalam soal kelalaian seseorang debitur, ialah, apakah ia setelah nyata-nyata lalai (sudah diper-

ingatkan dan tidak dapat menepati, kewajibannya) masih diperbolehkan juga, untuk memenuhi kewajibannya. Persoalan ini lazimnya dinamakan persoalan tentang kemudahan bagi debitur yang lalai itu untuk membersihkan diri dari kelalaiannya itu.

Kalau kita menerima ajaran, bahwa hakim mempunyai kekuasaan "*discretionair*" dengan ketentuan tentang "*terme de grace*" sebagai termaktub dalam pasal. 1266 KUHPer, tentu saja kita harus menerima juga adanya kemungkinan untuk "membersihkan diri" tadi.

Ada orang yang menyatakan tentang kelalaian seorang berpiutang sebagai lawan dari kelalaian seorang yang berhutang (*Mora creditoris*). Misalnya, A telah menjual suatu partai barang kepada B, sehingga B harus mengambil sendiri barang ini dari gudang. Jika B tidak mengambil barang itu sampai melampaui batas waktu yang ditentukan, maka A menderita kerugian karena ia terpaksa harus membayar sewa gudang. Dikatakannya bahwa B melakukan *mora creditoris* atau lalai sebagai seorang berpiutang, tetapi sebenarnya perkataan ini tidak tepat, karena hanya seorang berhutang saja (yaitu seorang yang memikul kewajiban) dapat melalaikan kewajiban. Betel B sebagai pihak yang berhak atas penyerahan barang, tetapi mengenai penerimaannya (pengambilan sendiri dari gudang) ia tidaklah lain dari seorang yang berwajib (berhutang), dengan sanksi-sanksi bila ia melalaikan kewajibannya, seperti seorang dengan berhutang pada umumnya. Dengan demikian, jika ada alasan, ia dapat juga dihukum untuk menggantikan kerugian kepada si penjual barang.

Dari uraian teori diatas apabila ini kita kaitan dengan ketentuan point 15 dalam Syarat-Syarat dan peraturan PT. DFI yang mengatakan :

”Perusahaan tidak bertanggung jawab terhadap Kewajiban-kewajiban kepada member jika di Perusahaan terjadi bencana alam, kerusakan, huru-hara, perubahan kebijakan hukum atau politik yang mengakibatkan ditutupnya perusahaan”.

Maka dapat kita lihat bahwa dalam perjanjian tersebut perusahaan berusaha untuk memprotek dirinya jika terjadi sesuatu terhadap perusahaannya yang bersifat diluar kemampuan perusahaan, inilah yang disebut *overmacht* karena pada dasarnya jika perusahaan tutup dikarenakan oleh adanya sesuatu diluar kehendak perusahaan yang memang benar-benar atas kehendak tuhan maka mau tidak mau perusahaan tidak dapat di tuntutan dalam pemenuhan prestasi karena bersifat *overmacht*. Lain halnya jika

berbicara mengenai masalah komisi sebagai objeknya maka istilah *overmacht* dalam pemenuhan prestasi berupa komisi dari perusahaan perlu dipertanyakan karena pada dasarnya *overmacht* terjadi hanya pada saat objek perjanjian musnah. Misalnya : barang diangkut kapal kemudian kapal tenggelam dan barang menjadi musnah dan hilang ini yang dinamakan *overmacht* absolut. Sedangkan barang tidak dapat diangkut dikarenakan kendala banjir maka dinamakan *overmacht* sementara. Jika Objek perjanjian PT. DFI berupa benda yang tidak berwujud yakni berupa pulsa dan komisi jadi tidak mungkin musnah.

Seperti kita ketahui bahwa *Overmacht* adalah sebuah keadaan yang memaksa, dimana *Overmacht* itu sendiri menjadi landasan hukum yang memaafkan kesalahan seorang dengan debitur. Dan peristiwa *overmacht* mencegah debitur menanggung akibat dan resiko perjanjian.

*Overmacht* bisa dikatakan sebagai suatu keadaan yang terjadi setelah dibuatnya perjanjian yang menghalangi debitur memenuhi prestasinya, dimana debitur tidak dapat dipersalahkan dan tidak harus menanggung resiko serta keadaan itu tidak dapat di duga saat perjanjian di buat sehingga kalau kita jabarkan unsur – unsur dari *overmacht* sebagai berikut :

1. Suatu keadaan yang terjadi setelah di buatnya perjanjian (artinya keadaan/ peristiwa itu timbul setelah adanya kesepakatan para pihak terhadap klausul-klausul dalam perjanjian.
2. yang tidak dapat di duga pada saat perjanjian di buat. Artinya baik debitur maupun kreditur dapat menduga secara pasti bahwa keadaan / peristiwa itu akan timbul selama perjanjian dilakukan.
3. yang menghalangi debitur untuk memenuhi prestasi. Artinya keadaan/ peristiwa itu menyebabkan atau menjadi sebab langsung dan serta merta sehingga debitur tidak bisa memenuhi prestasi.
4. dan debitur tidak dapat dipersalahkan dan tidak harus menanggung resiko. Hal ini berarti dengan keadaan / peristiwa itu menghapuskan kesalahan debitur yang tidak dapat memenuhi prestasi perjanjian, sehingga ia tidak dapat di tuntutan ganti rugi atau menanggung resiko.

Dalam pasal 1245 KUHPEr disebutkan ada dua hal yang dapat disebut manghalangi / merintangangi pelaksanaan pemenuhan prestasi yakni :

1. *Overmacht* ”keadaan memaksa” atau keadaan yang berada di luar kemampuan debitur.

2. Toeval yaitu kejadian yang tiba – tiba yang tidak dapat diperhitungkan sebelumnya oleh debitur

Akan tetapi ketidakmungkinan melaksanakan perjanjian harus diteliti. Sebab tidak semua overmacht dengan sendirinya menempatkan debitur dalam keadaan yang tidak mungkin. Kadang – kadang overmacht itu hanya sedemikian rupa saja tidak sampai betul – betul merintang/ menghalangi seorang untuk melaksanakan kewajiban yang diperjanjikan. Karena ketidak mungkinan itu harus dibedakan antara:

1. Ketidak mungkinan "absolut" atau ketidak mungkinan objektif (*absolut onmogelijkheid*)
2. Ketidak mungkinan relatif atau ketidakmungkinan subjektif (*relatieve onmogelijkheid*)

Overmacht sering juga disebut "force majeure" yang lazim diterjemahkan dengan keadaan memaksa dan ada pula yang menyebutnya sebab kahar.<sup>35</sup>

*Force Majeure* atau *force mayor* bukan lah merupakan terminologi yang asing di kalangan komunitas Hukum. *Force Majeure* sendiri secara harafiah berarti "Kekuatan yang lebih besar". Sedangkan dalam Konteks hukum, *force majeure* dapat diartikan sebagai *clausula* yang memberikan dasar pemaaf pada salah satu pihak dalam suatu perjanjian, untuk menanggung sesuatu hal yang tidak dapat diperkirakan sebelumnya, yang mengakibatkan pihak tersebut tidak dapat menunaikan kewajibannya berdasarkan kontrak yang telah diperjanjikan. Hal yang tidak dapat diperkirakan tersebut tentu lah juga menciptakan situasi di mana tidak dapat diambil langkah apa pun untuk mengeliminir atau menghindarinya. Jadi seharusnya kedua criteria tersebut terpenuhi untuk diterimanya dalil *force majeure* karena terjadinya suatu event. Bagaimana kalau salah satu pihak yang terikat dalam kontrak sepatutnya mengetahui atau menyadari bahwa atas kontrak yang ditandatanganinya akan tak terhindarkan dan tak dapat dieliminir terjadi suatu event tertentu di masa mendatang berakibat tidak terlaksananya kewajiban sebagaimana digariskan dalam kontrak.

Dalam ruang lingkup yang lebih spesifik, terdapat istilah "*Acts of God*", yang merupakan cakupan dari *Force Majeure* itu sendiri. Sesungguhnya dapat diuraikan bahwa *Force Majeure Clause* adalah klausula yang memberikan dasar pemaaf atas terjadinya event-event atau kejadian-kejadian

<sup>35</sup> Riduan Syahrani. Op.Cit. Hal. 243.

tertentu yang dialami pihak tertentu. Event-event atau kejadian-kejadian tersebut dapat berupa kejadian atau event yang tergolong sebagai kehendak Tuhan (*Acts of God*) seperti banjir, gempa bumi dan Tsunami atau kejadian yang tidak tergolong sebagai kehendak Tuhan seperti krisis ekonomi, terhentinya proses produksi karena unjuk rasa dll.

Pengadilan di Kanada telah mengembangkan “*doctrin of Frustration*” terhadap perkara-perkara atas terjadinya *force majeure* karena *Acts of God*. Jika dalam suatu perkara, terdapat hal-hal yang memenuhi kriteria, maka Pengadilan akan melepaskan kewajiban para pihak yang terlibat dalam perjanjian dikarenakan terjadinya peristiwa *force majeure* tersebut.

Sedangkan di Inggris, *doctrin of Frustration* diperkenalkan melalui *The Implied Term Test*. Test tersebut dilakukan oleh Pengadilan dengan cara menganalisa kontrak yang dibuat oleh para pihak. Indikasinya adalah :

Salah satu kasus yang menjadi rujukan utama berkaitan dengan *force majeure* adalah *Atlantic Paper Stock Limited v. St. Ane-Nackawic Pulp & Paper Co. Ltd* yang diputuskan oleh Canada Supreme Court. Keduanya berdasarkan kontrak yang telah disepakati. *Atlantic Paper Stock Limited* berkewajiban menyediakan bahan baku berupa sisa atau sampah kertas untuk diolah oleh *St. Ane-Nackawic Pulp & Paper Co. Ltd*. Dalam kontrak disepakati bahwa St. Anne akan menyediakan minimal 10.000 ton bahan baku sisa atau sampah kertas. Kewajiban tersebut menjadi pupus ketika terjadi atau sebagai akibat dari *Acts of God* (Klausula Force Major), tindakan musuh Ratu atau musuh masyarakat, Penegak Hukum, buruh mogok atau kerusakan oleh buruh, perusakan atau kerusakan terhadap fasilitas produksi atau ketiadaan di pasar bubur kertas (pulp) atas bahan baku yang dibutuhkan. Ternyata setelah jangka waktu 14 bulan, St. Anne memberitahukan kepada Atlantic tidak dapat memenuhi kewajibannya sebagai akibat “ketidaktersediaan bahan baku di pasar”. Pengadilan berpendapat bahwa “ketidaktersediaan bahan baku di pasar” memenuhi klausula *force majeure*. Hal ini karena klausula *force majeure* pada umumnya terkait dengan hal-hal yang tidak dapat diprediksi dan di luar keadaan yang bersifat normal.

Selain hal-hal yang tidak dapat diprediksi dan di luar keadaan yang bersifat normal, dalam konteks perdagangan internasional terdapat juga hal-hal yang tidak tergolong sebagai *force majeure* tapi

berakibat terjadinya ketiadaan equilibrium pada para pihak yang terlibat dalam perjanjian, yang dikenal sebagai *hardship*. Hanya saja cakupan dari *hardship* adalah event yang terjadi atau keadaan yang timbul sifatnya memberatkan salah satu pihak tetapi masih memungkinkan untuk dilaksanakan. berbeda halnya dengan terjadinya event atau timbulnya kondisi *force majeure*, di mana pihak yang mendalilkan benar-benar tidak dapat melaksanakan kewajiban kontraktualnya oleh karena hal-hal atau keadaan yang terjadi benar-benar tidak dapat ditanggulangi. Sehingga dalam hal terjadinya *hardship* masih dapat dirundingkan oleh para pihak untuk menerapkan perjanjian berdasarkan situasi dan kondisi terakhir. Sedangkan dalam hal terjadinya *force majeure*, tidak ada solusi karena pihak yang mendalilkan telah gagal dalam menunaikan kewajiban kontraktualnya.<sup>36</sup>

Namun sekali lagi apabila ini kita kaitan dengan ketentuan point 15 dalam Syarat-Syarat dan peraturan PT. DFI yang mengatakan :

”Perusahaan tidak bertanggung jawab terhadap kewajiban-kewajiban kepada member jika di Perusahaan terjadi bencana alam, kerusuhan, huru-hara, perubahan kebijakan hukum atau politik yang mengakibatkan ditutupnya perusahaan”.

Kita harus mengkaji apa yang menjadi objek dari perjanjian dari PT DFI dan membeinya Up Line. Dalam perjanjian nomor 7 yang berbunyi :

”Penghasilan akan diperoleh jika member MENJALANKAN SISTEM SECARA BENAR, sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan oleh Duta International. Karena Duta International bukanlah perusahaan Investasi / HYIP atau sejenisnya”.

Jika kita lihat dalam perjanjian diatas maka objek perjanjian atau prestasi yang harus dibayar oleh PT DFI kepada Up Line adalah penghasilan atau Komisi, sehingga jika kita bandingkan dengan pengertian yang tertuang dalam pasal 1444 KUHPer di dalam pasal tersebut dijelaskan bahwa objek perjanjian adalah berupa barang yang dapat musnah. Barang yang dapat musnah adalah sebuah benda berwujud sedangkan benda tidak berwujud tidaklah dapat musnah. Komisi bisa dianggap sebagai benda yang tidak berwujud sehingga dengan demikian komisi tidaklah dapat musnah. Pemenuhan prestasinya

<sup>36</sup> [www.unissula.ac.id/mh/file/FM\(A\).doc.Force](http://www.unissula.ac.id/mh/file/FM(A).doc.Force) *Force Majeure*. Diakses pada tanggal 1 Agustus 2009

tidaklah dapat dikatakan sebagai *overmacht absolute* kecuali jika yang terjadi sesuatu dalam perusahaan seperti yang disebutkan dalam poin 15 perjanjian PT DFI diatas maka pemenuhan komisi tidak akan mungkin dapat dilaksanakan karena keadaan perusahaan yang tutup. Maksud dari *overmacht* perusahaan PT DFI adalah ditafsirkan bahwa jika perusahaan tutup yang dikarenakan oleh bencana alam, kerusuhan, huru-hara, perubahan kebijakan hukum atau politik maka tidak ada data mengenai komisi yang harus di bayarkan kepada Up Line sehingga perusahaan tidak dapat di tuntutan karena keadaan yang diluar kehendak atau *overmacht*.

Riduan syahrani mengungkapkan bahwa teori tentang *overmacht* hendaknya di kombinasikan sedemikian rupa dalam menyelesaikan tiap-tiap kasus yang terjadi dalam suatu keadaan tertentu, sehingga dapat menentukan sesuatu secara seadil-adilnya.

*Overmacht* dalam hubungannya dengan pelaksanaan perjanjian dapat dibedakan menjadi antara *overmacht* yang lengkap dan *overmacht* yang sebagian, *overmacht* yang tetap dan *overmacht* yang sementara.

*Overmacht* yang lengkap adalah *overmacht* yang menyebabkan suatu perjanjian seluruhnya tidak dapat dilaksanakan sama sekali. Sedangkan *overmacht* yang sebagian adalah *overmacht* yang mengakibatkan sebagian dari perjanjian tidak dapat dilaksanakan.

Selanjutnya yang disebut *overmacht* yang tetap adalah *overmacht* yang mengakibatkan suatu perjanjian terus-menerus atau selamanya tidak mungkin dilaksanakan. Sedangkan yang disebut *overmacht* sementara adalah *overmacht* yang mengakibatkan pelaksanaan suatu perjanjian ditunda daripada waktu yang ditentukan semula dalam perjanjian<sup>37</sup>.

Dengan demikian menurut hemat penulis bahwa *overmacht* yang dapat diterapkan dalam perjanjian PT DFI dan Up Line ini hanyalah jika perusahaan tutup dikarenakan oleh adanya bencana alam, kerusuhan, huru-hara, perubahan kebijakan hukum atau politik sehingga tidak mungkin bagi perusahaan untuk melaksanakan pemenuhan prestasi kepada Up Line. Jika dalam pemenuhan prestasi

---

<sup>37</sup> Riduan Syahrani. Op.Cit. Hal. 237

pada saat perusahaan tidak tutup yang disebabkan oleh sebagaimana disebutkan dalam pasal 15 klausa perjanjian yang telah di buat dalam persyaratan PT DFI atau dapat dikatakan perusahaan masih beroperasi seperti biasa dan pemenuhan prestasi berupa komisi hanya disebabkan oleh kendala yang masih dalam batas kemampuan manusia dan tidak akan dapat menyebabkan komisi tersebut harus musnah karena pada dasarnya komisi tidak dikirim melalui sarana angkutan melainkan melalui sarana teknologi transfer antar bank dan bank yang ada di negara ini tidaklah hanya satu melainkan banyak sehingga jika transfer melalui bank A tidak bisa maka dapat dilakukan transfer melalui bank B demikian sehingga tidak ada istilah *overmacht* yang tetap dalam pemenuhan prestasi dari PT DFI.

Sehingga pada saat PT DFI masih dapat beroperasi dengan normal dia tidak dapat mengajukan konsep *overmacht* kepada pengadilan untuk menghindarkan pemenuhan prestasi kepada Up Line karena padasarnya masih banyak jalan lain yang dapat digunakan untuk memenuhi prestasi berupa komisi kepada Up Line, misalnya dengan diantarkan secara langsung kepada Up Line jika teknologi sedang ada gangguan, atau dalam keadaan bencana alam seperti banjir, gempa, tsunami, perang maka pemenuhan prestasi bisa ditunda sampai bencana tersebut sudah tidak ada jadi pemenuhan prestasi oleh PT DFI kepada Up Line masih dalam taraf kemampuan manusia untuk melakukannya.

### **3. Pailit**

Kepailitan adalah sita umum atas semua kekayaan Debitor Pailit yang pengurusan dan pemberesannya dilakukan oleh Kurator dibawah pengawasan Hakim Pengawas sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 37 Tahun 2004. Dari definisi yang terdapat dalam pasal 1 angka 1 UUKPKPU (Undang-undang Kepailitan dan penundaan kewajiban pembayaran utang ) tersebut dapat ditarik kesimpulan unsur-unsur kepailitan adalah :

Sita umum, yang dimaksud dengan sita umum adalah penyitaan atau pem-*beslag*-an terhadap seluruh harta debitor pailit. Pengertian sita umum ini untuk membedakan degan sita khusus seperti *revindikator beslag*, *konservator beslag* dan *eksekutor beslag* yang semuanya merupakan beslag atau sita khusus karena terhadap benda-benda tertentu. Meskipun kepailitan tersebut dikatakan sebagai sita

umum sebagaimana menurut pasal 21 UUKPKPU (Undang-undang Kepailitan dan penundaan kewajiban pembayaran utang).<sup>38</sup>

Menurut Munir Fuady, arti orisinil dari bangkrut atau pailit adalah seorang pedagang yang bersembunyi atau melakukan tindakan tertentu yang cenderung untuk menggelabui pihak krediturnya.

Dalam Ensiklopedia Ekonomi Keuangan Perdagangan disebutkan bahwa yang dimaksud dengan pailit atau bangkrut, antara lain adalah seseorang yang oleh pengadilan dinyatakan *bankrut*, dan aktivitya atau warisannya telah diperuntukkan untuk hutang-hutangnya.

Namun demikian, umumnya orang sering menyatakan bahwa yang dimaksud dengan pailit atau bangkrut adalah suatu sitaan umum atas seluruh harta debitur agar dicapainya perdamaian antara debitur dan para kreditur atau agar harta tersebut dapat dibagi-bagi secara adil di antara para kreditur.

Dari ketentuan dalam pasal 2 Undang-Undang Nomor 37 Tahun 2004 (selanjutnya disebut Undang-Undang Kepailitan) dapat ditarik kesimpulan bahwa syarat-syarat yuridis agar suatu perusahaan dapat dinyatakan pailit adalah sebagai berikut :

1. adanya hutang.
2. Minimal satu dari hutang sudah jatuh tempo
3. Minimal satu dari hutang dapat ditagih
4. Adanya debitur
5. Adanya kreditur
6. Kreditur lebih dari satu
7. Pernyataan pailit dilakukan oleh pengadilan khusus yang disebut dengan "Pengadilan Niaga"
8. Permohonana pernyataan pailit diajukan oleh pihak yang berwenang , yaitu :
  - a. Pihak Debitur

---

<sup>38</sup> Man S. Sastrawidjaja. 2006. *Hukum Kepailitan dan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang*. Bandung: Alumni. Hal.79.

- b. Satu atau lebih kreditur
- c. Jaksa demi kepentingan umum
- d. Bank Indonesia jika debiturnya bank.
- e. Bapepam jika debiturnya perusahaan efek, bursa efek, lembaga kliring dan peminjaman, dan lembaga penyimpanan dan penyelesaian.
- f. Menteri Keuangan jika debiturnya perusahaan asuransi, reasuransi, dana pensiun, dan BUMN yang bergerak di bidang kepentingan publik.<sup>39</sup>

Apabila PT. DFI dinyatakan Pailit apakah upline dan downline dapat menuntut komisi yang belum dibayarkan oleh PT. DFI ? Untuk menganalisa masalah ini perlulah kita terlebih dahulu melihat hubungan hukum antara PT. DFI dengan upline dan downline. Dalam hal ini PT. DFI adalah subjek hukum yang berkedudukan sebagai debitor, sedangkan upline dan downline adalah subjek hukum yang berkedudukan sebagai kreditor. Apabila PT. DFI dinyatakan pailit maka PT. DFI diwajibkan mengembalikan utang-utangnya kepada upline dan downline, walaupun ada ketentuan dalam point 15 dalam Syarat-Syarat dan peraturan PT. DFI yang mengatakan :

”Perusahaan tidak bertanggung jawab terhadap kewajiban-kewajiban kepada member jika di Perusahaan terjadi bencana alam, kerusuhan, huru-hara, perubahan kebijakan hukum atau politik yang mengakibatkan ditutupnya perusahaan”.

Disebabkan persoalan pailit merupakan murni karena ketidakcakapan person dalam perusahaan dalam memanagemen perusahaannya. Dan semua itu masih dalam batas kemampuan manusia

### **3. Borgtocht**

Apakah hubungan antara upline dan downline dapat dikategorikan sebagai borgtocht. Sebelum lebih lanjut mengulas mengenai ini marilah kita lihat dulu pengertian dari borgtocht itu sendiri. Pengertian penanggungan utang atau borgtocht dalam pasal1820 KUHPer adalah perjanjian dengan

---

<sup>39</sup> Munir Fuady. 2005. *Hukum Pailit Dalam Teori dan Praktek*. Cet. III. Bandung: Citra Aditya. Bakti. Hal. 8.

mana seorang pihak ketiga, guna kepentingan si berpiutang (kreditur) mengikat diri untuk memenuhi perjanjian si berutang (debitur) manakala orang ini sendiri (debitur) tidak memenuhinya (wanprestasi).

Jenis-jenis penganggungan utang atau borgtocht antara lain:

1. *Personal guaranty* atau jaminan perorangan, yaitu jika yang ditunjuk sebagai penjamin atau penanggung adalah orang perorangan;
2. *Corporate guaranty*, yaitu jika yang ditunjuk sebagai penjamin berbentuk perusahaan misalnya Perseroan Terbatas (PT), koperasi atau badan usaha lain.

Jaminan perorangan (borgtocht) yang diatur dalam KUHPer mempunyai sifat-sifat sebagai berikut:

1. Jaminan borgtocht mempunyai sifat *accessoir* artinya jaminan borgtocht bukan hak yang berdiri sendiri tetapi lahirnya, keberadaannya, atau hapusnya tergantung dari perjanjian pokoknya yaitu perjanjian kredit atau perjanjian hutang;
2. Borgtocht tergolong jaminan perorangan;
3. Borgtocht tidak memberikan hak preferent (diutamakan);
4. Besarnya penjaminan atau penanggungan tidak melebihi atau syarat-syarat yang lebih berat dari perikatan pokok;
5. Penjamin memiliki hak-hak istimewa dan tangkisan-tangkisan. Seorang penjamin adalah cadangan yang mana penjamin baru membayar hutang debitur jika debitur tidak memiliki kemampuan lagi.

Penulis berkesimpulan bahwa upline bukanlah borgtocht karena tidak ada perjanjian yang mengikat kedua belah pihak yakni upline dengan downline. Upline hanya mendapatkan komisi dari PT. DFI ketika mereka mendapatkan down line.

#### **4. Kedudukan Peserta perusahaan Multi Level Marketing (MLM) di tinjau dari aturan Pemegang Saham**

Pemegang saham, adalah seseorang atau badan hukum yang secara sah memiliki satu atau lebih saham pada perusahaan. Para pemegang saham adalah pemilik dari perusahaan tersebut. Perusahaan yang terdaftar dalam bursa efek berusaha untuk meningkatkan harga sahamnya. Konsep pemegang saham adalah sebuah teori bahwa perusahaan hanya memiliki tanggung jawab kepada para pemegang sahamnya dan pemiliknya, dan seharusnya bekerja demi keuntungan mereka

Pemegang saham diberikan hak khusus tergantung dari jenis saham, termasuk hak untuk memberikan suara (biasanya satu suara per saham yang dimiliki) dalam hal seperti pemilihan papan direktur, hak untuk pembagian dari pendapatan perusahaan, hak untuk membeli saham baru yang dikeluarkan oleh perusahaan, dan hak terhadap aset perusahaan pada saat likuidasi perusahaan. Namun, hak pemegang saham terhadap aset perusahaan berada di bawah hak kreditor perusahaan. Ini berarti bahwa pemegang saham biasanya tidak menerima apa pun bila suatu perusahaan yang dilikuidasi setelah kebangkrutan (bila perusahaan tersebut memiliki lebih untuk membayar kreditornya, maka perusahaan tersebut tidak akan bangkrut), meskipun sebuah saham dapat memiliki harga setelah kebangkrutan bila ada kemungkinan bahwa hutang perusahaan akan direstrukturisasi.

Pada prinsipnya saham haruslah memiliki nilai nominal, harga saham dapat dilihat dari harga minimal ( yang tertulis dalam anggaran dasar perusahaan), dan harga pasar, yakni harga riil andaikata saham yang bersangkutan diperjualbelikan. Beberapa prinsip hukum yang berlaku di sekitar harga nominal adalah<sup>40</sup> :

- a. Bahwa harga nominal harus ada (mandatory) dan pasti
- b. Bahwa harga nominal harus tunggal
- c. Bahwa harga nominal merupakan harga minimum.

Dalam pasal 48 ayat (2) UU No 40 tahun 2007 tentang perseroan terbatas disebutkan :

---

<sup>40</sup> Munir Fuady .1999. *Hukum Perusahaan (dalam paradigma hukum bisnis)* .Bandung: PT Citra Aditya Bakti. hal

“persyaratan kepemilikan saham dapat ditetapkan dalam anggaran dasar dengan memperhatikan persyaratan yang di tetapkan oleh instansi yang berwenang sesuai dengan ketentuan peraturan perundang – undangan”

Yang dimaksud dengan instansi berwenang adalah instansi yang berdasarkan undang–undang berwenang mengawasi perseroan yang melakukan kegiatan usahanya di bidang tertentu, misalnya Bank Indonesia berwenang mengawasi perseroan yang melakukan kegiatan usahanya di bidang tertentu, misalnya Bank Indonesia berwenang mengawasi perseroan di bidang perbankan, Menteri Energi dan sumber daya mineral berwenang mengawasi perseroan di bidang energi dan pertambangan.

Dalam sebuah perusahaan Multi Level Marketing (MLM) apa yang disetorkan oleh Down Line kepada perusahaan Multi Level Marketing (MLM) apakah dapat dianggap sebagai saham, jika modal usaha yang disetorkan tersebut dianggap sebagai saham, harusnya hal tersebut diawasi oleh menteri perdagangan dan industri dan besaran jumlah setorannya pun harus berdasarkan persetujuan dari RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham) sebagaimana diatur dalam pasal 73 ayat (2) UU No 40 tahun 2007 tentang perseroan terbatas.

Dalam pasal 71 (2) UU No 40 tahun 2007 tentang perseroan terbatas disebutkan bahwa :

“seluruh laba bersih setelah dikurangi penyisihan untuk cadangan sebagaimana dimaksud dalam pasal 70 ayat (1) dibagikan kepada pemegang saham sebagai deviden, kecuali ditentukan lain dalam RUPS”

Kemudian dalam ayat (3) disebutkan

“Deviden sebagaimana dimaksud pada ayat (2) hanya boleh dibagikan apabila perseroan mempunyai saldo laba positif”

Jika perseroan menderita kerugian dan tidak memiliki laba positif sehing tidak ada deviden yang dibagikan maka perseroan wajib mengembalikan saham yang telah dibayarkan hal ini ditetapkan dalam pasal 72 ayat (2) UU No 40 tahun 2007 tentang perseroan.

Dari uraian diatas maka uang yang telah disetorkan oleh Down Line kepada perusahaan Multi Level Marketing (MLM) tidaklah dapat dikatakan sebagai saham sebagaimana sebuah perseroan. Hal ini disebabkan adanya perbedaan cara pengumpulan saham serta cara pembagian laba antara sebuah Perseroan Terbatas dengan perusahaan Multi Level Marketing (MLM) meskipun Down Line telah menyetorkan sejumlah uang pada saat pendaftaran, namun selama dia tidak pernah menjadi Up Line maka tidak akan ada keuntungan yang dapat dimiliki atau di dapat oleh Down Line, hal ini berbeda dengan Saham karena para pemegang saham begitu mereka telah memperoleh saham dari perusahaan maka dengan otomatis selama perusahaan mendapatkan keuntungan positif maka dia akan mendapatkan pembagian deviden setelah semua ditetapkan dalam RUPS. Sebagaimana contoh dalam PT DFI tidak ada RUPS dan member tidak masuk dalam jajaran direksi untuk turut mengelola perusahaan, downline hanyalah subjek dalam perjanjian dengan PT. DFI yang akan diberikan hak oleh PT. DFI untuk menjalankan sistem perusahaan PT. DFI dan apabila telah dijalankan dengan baik maka akan mendapatkan komisi dari PT. DFI yaitu berupa komisi atau ditandai dengan beralihnya mereka downline menjadi upline sehingga dengan demikian ketika terjadi sesuatu dengan perusahaan / PT DFI maka Down Line tidaklah dapat di tuntutan untuk ikut menanggung kerugian yang diderita oleh PT karena sebetulnya pihak yang benar-benar di rugikan adalah pada pihak Down Line.

## **5. Maatschap**

Batasan yuridis tentang maatschap dimuat dalam KUHPer pasal 1618 yang dirumuskan sebagai berikut :

“ persekutuan adalah suatu persetujuan dengan mana dua orang atau lebih mengikatkan diri untuk memasukkan sesuatu dalam persekutuan, dengan maksud untuk membagi keuntungan yang terjadi karenanya.”

Subekti menerjemahkan pasal 1618 KUHPer sebagai berikut : persekutuan adalah suatu perjanjian dengan mana dua orang atau lebih mengikatkan diri untuk memasukkan sesuatu dalam

kekayaan bersama, dengan maksud untuk membagi keuntungan yang diperoleh karenanya. Kata *overeenskomt* dalam pasal 1618 oleh subekti diterjemahkan sebagai persetujuan dan perjanjian<sup>41</sup>.

Purwasutjipto menerjemahkan pasal 1618 KUHPer sebagai berikut : persekutuan orang – orang yang sama kepentingannya (terhadap suatu perusahaan tertentu). Sedangkan sekutu artinya peserta pada suatu perusahaan jadi persekutuan berarti perkumpulan orang-orang yang menjadi peserta pada suatu perusahaan.

Dalam pasal 1618 KUHPer yang dimaksud dengan pemasukan (*inbreng*) adalah benda, uang atau tenaga, baik tenaga badaniah atau tenaga kejiwaan. Adapun hasil dari adanya pemasukan itu tidak hanya keuntungan saja, tetapi mungkin pula pemanfaatan. Syarat yang ada dalam pasal 1618 KUHPer ini adalah adanya pemasukan dan pembagian kemanfaatan dan keuntungan dan perbuatan tersebut dilakukan dengan cara terus menerus. Namun meskipun perbuatan itu hanya dilakukan satu kali saja, persekutuan demikian itu sudah dapat disebut persekutuan perdata. Istilah perdata menunjuk pada lapangan alam mana persekutuan itu bergerak yaitu lapangan hukum perdata. Disini timbul pertanyaan kenapa suatu lembaga hukum yang bergerak dalam lapangan hukum perdata dibicarakan dalam pada alam hukum dagang ? untuk itu kita melihat pasal 16 KUHD yang berbunyi : yang dinamakan persekutuan firma adalah tiap-tiap persekutuan perdata yang didirikan untuk menjalankan suatu persusahaan dengan nama bersama (Firma). Disini kita menemui lembaga persekutuan perdata tapi yang menjalankan perusahaan dengan nama bersama. Keadaan ini berakibat bahwa peraturan-peraturan hukum persekutuan perdata berlaku bagi firma,kecuali kaidah dalam persekutuan firma menyimpangnya.

Maatschap adalah perjanjian, artinya ia di dirikan atas dasar perjanjian. Menurut sifatnya perjanjian ada dua macam golongan yaitu<sup>42</sup> :

1. perjanjian konsensual (*consensuelle overeenkomst*)
2. perjanjian riil (*reele overeenkomst*)

---

<sup>41</sup> Chidir Ali.1991.*Badan Hukum*. Bandung : Alumni.Hal 136

<sup>42</sup> Ibid hal 140

Perjanjian mendirikan maatschap adalah perjanjian konsensual yaitu perjanjian yang terjadi karena ada persetujuan kehendak dari pada pihak atau ada kesepakatan sebelum ada tindakan–tindakan. perjanjian konsensual berbeda dengan perjanjian riil, yang terakhir ini perjanjian terjadi setelah ada penyerahan barang (objek perjanjian) seperti dalam perjanjian *pand* (gadai) dan penitipan barang. Jadi pada maatschap jika sudah ada kata sepakat para piha (sekutu) untuk mendirikannya, meskipun belum ada *inbrenng*, maka maatschap itu dianggap sudah ada.

*Inbrenng* atau pemasukan adalah pemasukan modal oleh para peserta (sekutu) dalam suatu maatschap. Dalam maatschap tidak ada ketentuan berapa besarnya modal atau kekayaan bersama itu. Ada yang memasukkan uang, ada yang memasukkan baran, bahkan ada pula yang hanya memasukkan tenaganya saja. Barang yang dimasukkan ditaksir harganya dan sekutu yang memasukkan barang tersebut dianggap mempunyai saham sebesar nilai barang tersebut. Adapun undang–undang ditetapkan bahwa sekutu yang hanya memasukkan tenaganya saja, mendapat bagian yang sama dari keuntungan bersama seperti sekutu yang memasukkan modal (uang) yang paling sedikit (pasal 1633 ayat (2) KUHPer)

Perjanjian maatschap tidak mempunyai pengaruh keluar terhadap orang– orang pihak ketiga dan para pesertalah yang semata–mata mengatur bagaimana caranya kerja sama antara para peserta dan bagaimana pembagian keuntungan yang diperoleh bersama itu diserahkan sepenuhnya kepada mereka sendiri untuk mengaturnya dalam perjanjian maatschap.

Hanya undang–undanglah mengadakan pembatasan terhadap kebebasan mengatur pembagian keuntungan itu, berupa dua ketentuan :

1. para sekutu tidak boleh memperjanjikan bahwa mereka akan menyerahkan pengaturan tentang besarnya bagian masing–masing kepada salah seorang dari mereka atau kepada seorang pihak ketiga (pasal 1634 ayat (1) KUHPer)
2. para sekutu tidak boleh memperjanjikan bahwa keapda salah seorang akan diberikan semua keuntungan (pasal 1635 ayat (1) KUHPer).

Dalam maaschap masing–masing peserta diperbolehkan, bahkan tanpa ijin persero–persero lainnya, menerima seorang ketiga sebagai peserta dari bagiannya dalam maastchap, tetapi sekalipun ia ditugaskan melakukan pengurusan kepentingan–kepentingan maastchap, tak dapatlah ia memasukkan orang ketiga tersebut tanpa ijin anggota lainnya sebagai anggota maastchap (pasal 1641 KUHPer).

Orang luar yang oleh salah seorang peserta diterima sebagai peserta dari bagiannya peserta tersebut, dalam bahasa belanda dikenal dengan nama *onder-vennoot* yang berarti sekutu pengikut. Ia hanya mempunyai hubungan dengan sekutu yang menerimanya sebagai pengikut dan sama sekali tidak mempunyai hubungan dengan peserta – peserta lainnya. Hanyalah dengan persetujuan sekalian peserta, dapat dimasukkan seorang sekutu baru<sup>43</sup>.

Maastchap yang berhubungan dengan pihak ketiga, maka yang terikat adalah orang yang berbuat itu sendiri dan tidak bias mengikat maastchap. Para peserta tidaklah terikat masing–masing untuk seluruh hutang maastchap dan masing–masing sekutu tidaklah dapat mengikat peserta–peserta lainnya jika mereka ini tidak telah memberikan kuasa kepadanya untuk itu (pasal 1642 KUHPer).

Tanggung jawab secara tanggung menanggung atau solidair hanya terdapat pada firma, begitu pula kewenangan masing–masing untuk mengikatkan kawan–kawannya pada pihak ketiga. Janji bahwa suatu perbuatan telah dilakukan atas tanggungan maastchap hanyalah mengikat peserta yang melakukan perbuatan itu saja dan tidaklah dapat mengikat peserta yang melakukan perbuatan itu saja dan tidaklah dapat mengikat peserta–peserta lainnya, kecuali jika orang–orang yang terakhir ini telah memberikan kuasa kepadanya untuk itu atau jika urusannya telah memberikan manfaat bagi maastchap.

Hal ini berbeda dengan perusahaan. Perusahaan merupakan salah satu bagian dari perkerjaan (*jabatan, beroep*), sebab perkerjaan itu merupakan tiap kerja yang tetap. Suatu perusahaan terdapat bila di dalam melakukan perjaannya itu ditujukan untuk memperoleh keuntungan material dan cara kerja samanya tidak didasarkan pada kapasitas kepribadiannya (*persoonlijke capacitien*) seperti notaris, dokter, pegawai negeri itu bukan perusahaan karena mereka bekerja untuk kepentingan sendiri.

---

<sup>43</sup> Ibid hal 149

Maatschap bukan perusahaan karena mereka bertindak keluar terang-terangan atas dasar kapasitas kepribadiannya masing-masing.

Maatschap atau Persekutuan Perdata, adalah kumpulan dari orang-orang yang biasanya memiliki profesi yang sama dan berkeinginan untuk berhimpun dengan menggunakan nama bersama. Maatschap sebenarnya adalah bentuk umum dari Firma dan Perseroan Komanditer (*Comanditaire Venotschap*). Dimana sebenarnya aturan dari Maatschap, Firma dan CV pada dasarnya sama, namun ada hal-hal yang membedakan di antara ketiganya.

Pada dasarnya pendirian suatu Maatschap dapat dilakukan untuk 2 tujuan, yaitu:

1. Untuk kegiatan yang bersifat komersial
2. Untuk persekutuan-persekutuan yang menjalankan suatu profesi.

Contohnya adalah persekutuan di antara para pengacara atau para akuntan, yang biasanya dikenal dengan istilah *associate*, *partner*, rekan atau *Co (compagnon)*.

Karakteristik dari Maatschap yang tidak dimiliki oleh Firma dan CV adalah: Maatschap merupakan kumpulan dari orang-orang yang memiliki profesi yang sama. Oleh karena itu, didalam pembukaan suatu Maatschap Akuntan misalnya, maka para sekutunya harusnya hanya orang-orang yang berprofesi sebagai Akuntan saja. Jadi tidak boleh dibuat misalnya: Kantor Akuntan Publik Suswinarno, Ak dan Rekan, tapi ternyata para sekutunya terdiri dari Notaris, Pengacara ataupun konsultan manajemen. Demikian pula untuk Maatschap yang dibentuk oleh para Notaris ataupun para pengacara.

Seperti halnya Firma, maka dalam Maatschap para sekutunya masing-masing bersifat independen. Artinya, masing-masing sekutu berhak untuk bertindak keluar dan melakukan perbuatan hukum atas nama dirinya sendiri, khususnya untuk tindakan pengurusan sepanjang hal tersebut tidak dilarang dalam anggaran dasarnya. Pembatasan tindakan keluar tersebut biasanya mengacu pada perbuatan yang bersifat kepemilikan, ataupun yang memberati Maatschap tersebut dengan suatu hutang atau kewajiban tertentu. Dalam hal demikian, maka perbuatan hukum dimaksud harus mendapat persetujuan dari sekutu yang lain.

Jika kita analisa tentang hubungan yang ada dalam PT DFI dengan membeinya (Up Line dan Down Line), apakah hubungan ini dapat dikatakan sebagai sebuah maastchap atau tidak ? namun jika kita perhatikan lagi bahwa dalam maastchap hubungan antara peserta mengikat pada kepribadian peserta itu sendiri sehingga seharusnya perjanjian yang terjadi antara Up Line dengan Down jika dianggap sebagai anggota maastchap baru adalah hubungan intern antara Up Line dengan Down Line, namun dalam hubungan dalam sistim bisnis PT DFI meskipun Up Line yang menjadi perantara hubungan antara Down Line dengan perusahaan namun yang tetap melakukan hubungan perjanjian adalah PT DFI dengan Down Line, Up line hanya menjadikan Down Line sebagai objek prestasi yang harus dilakukan kepada PT DFI guna memperoleh komisi yang mengakibatkan hubungan terbalik dimana sebelumnya PT DFI berposisi sebagai Kreditur berubah menjadi debitur kepada Up Line.

Hubungan antara Down Line dan PT DFI tidak dapat dikatakan sebagai suatu maastchap karena pada dasarnya Down line kedudukannya berada pada tataran paling bawah dan dia dianggap sebagai objek oleh Up line untuk memenuhi prestasi Up Line kepada perusahaan PT DFI.

Ada hal lain lagi yang membedakan antara maastchap dengan hubungan dalam sistim bisnis PT DFI dimana dalam pasal 1646 KUHPer ditentukan beberapa cara atau sebab maastchap berakhir yaitu :

1. Dengan lewatnya waktu untuk mana maastchap telah diadakan
2. dengan musnahnya barang atau diselesaikannya perbuatan yang menjadi pokok dari maastchap
3. atas kehendak semata – mata dari beberapa atau seorang peserta
4. jika salah seorang peserta meninggal dunia atau diatur di bawah pengampunan atau dinyatakan pailit.

Hubungan PT DFI tidak dapat dibubarkan oleh salah satu peserta Up Line ataupun Down Line karena pada dasarnya sistim pyramid akan selalu terus membentuk struktur pyramid kebawah tanpa dapat dihentikan oleh seorang anggota yang masuk dalam jaringan pyramid tersebut, dengan demikian antara maastshap dan sistim bisnis PT DFI tidaklah dapat disamakan

Mengenai tanggung jawab pada pyramida yang dibebankan kepada down Line menurut hemat penulis dapat dikatakan bahwa tidak ada tanggung jawab yang dibebankan kepada Down Line jika terjadi sesuatu terhadap Perusahaan karena harusnya Down line lah yang menuntut kepada perusahaan jika terjadi sesuatu kepada perusahaan, namun pada dasarnya perusahaan pun belum memiliki tanggung jawab kepada Down Line karena dalam perjanjian disebutkan bahwa seorang Down Line akan mendapat komisi sebagai objek perjanjian jika dia sudah berubah menjadi Up Line, sehingga dengan demikian belum ada tanggung jawab hukum yang terjadi antara Perusahaan dengan Down Line

## **PENUTUP**

1. Hubungan hukum antara perusahaan Multi Level Marketing (MLM) dengan Peserta Down Line hanya terjadi jika seorang down line menjalankan sistem perusahaan perusahaan Multi Level Marketing (MLM) dengan benar yakni member get member atau down line berubah menjadi Up line. Disini down line berhak memperoleh haknya berupa komisi, namun selama Down line tidak melakukan kewajibannya maka komisi tidak akan ada dan perusahaan Multi Level Marketing (MLM) tidak memiliki kewajiban kepada Down Line.
2. Hubungan hukum antara perusahaan Multi Level Marketing (MLM) dengan upline adalah perjanjian kerjasama dimana adanya pemenuhan suatu prestasi oleh perusahaan Multi Level Marketing (MLM) terhadap Upline yang tertuang di dalam perjanjian yang telah disepakati oleh downline yang ditandai dengan aktivasi (persetujuan pendaftaran) menjadi member perusahaan Multi Level Marketing (MLM). Prestasi yang harus di bayarkan oleh sebuah perusahaan Multi Level Marketing (MLM) kepada Up Line berupa Komisi Sponsor, Komisi Pasangan, Komisi Titik, Komisi Duplikasi, Komisi Royalti Keagenan, Komisi Prestasi / Reward, Komisi Sharing Internasional.
3. Hubungan antara Up Line dengan Down Line bahwa Up Line hanya murni menghubungkan saja / trader dan yang melakukan perjanjian adalah perusahaan perusahaan Multi Level Marketing (MLM)

dengan Down Line bukan antara Up Line dengan Down Line sehingga tidak ada hubungan hukum yang terjadi antara Up Line dengan Down Line.

4. Tanggung jawab sebuah perusahaan Multi Level Marketing (MLM) dengan Up Line adalah bahwa perusahaan Multi Level Marketing (MLM) bertanggung jawab penuh terhadap kerugian yang di derita oleh Up Line akibat wanprestasi yang dilakukan oleh perusahaan Multi Level Marketing (MLM) selaku debitur kepada Up Line selaku Kreditor. Kecuali jika terjadi overmacht yang menimpa perusahaan dan mengakibatkan perusahaan ditutup namun selama perusahaan masih dalam keadaan normal dan karena objek perjanjian antara perusahaan Multi Level Marketing (MLM) dan Up Line adalah Komisi dan tidak merupakan benda berwujud yang dapat musnah dan pengiriman komisi pun tidak dilakukan secara langsung melainkan via transfer melalui bank, maka prestasi harus tetap diberikan oleh perusahaan karena jika tidak maka perusahaan telah wanprestasi kepada Up Line.
5. Tanggung jawab Up Line kepada Down Line adalah bahwa Up Line hanya murni sebagai perantara dalam perjanjian yang terjadi antara perusahaan Multi Level Marketing (MLM) dan Down Line. Down Line tidak melakukan perjanjian dengan Up Line, selama Up Line bertindak sesuai dengan aturan yang berlaku dalam perusahaan Multi Level Marketing (MLM) maka tanggung jawab sepenuhnya berada dalam perusahaan Multi Level Marketing (MLM). Jika terjadi permasalahan maka perusahaan Multi Level Marketing (MLM) yang harus bertanggung jawab karena Up Line benar-benar hanya sebagai perantara murni dan yang jelas-jelas melakukan perjanjian adalah antara Down Line itu sendiri secara langsung dengan Perusahaan dalam hal ini PT DFI, sehingga bentuk tanggung jawab hukum tidak berada pada tangan Up Line.
6. Dalam perjanjian ini Down Line tidak mempunyai tanggung jawab terhadap perusahaan Multi Level Marketing (MLM) ketika terjadi sesuatu dengan perusahaan karena Down Line tidak bisa dianggap sebagai pemegang saham sebagaimana dalam sebuah PT dan juga hubungan antara Down Line dan perusahaan Multi Level Marketing (MLM) tidak dapat dikatakan sebagai suatu maatschap karena adanya perbedaan dalam bentuk-bentuk organisasinya. Dalam pertanggung jawaban kepada perusahaan down line tidak dapat dimintai pertanggung jawaban karena pada dasarnya Down line

kedudukannya berada pada tataran paling bawah dan dia dianggap sebagai objek oleh Up line untuk memenuhi prestasi Up Line kepada perusahaan Multi Level Marketing (MLM), jadi tidak ada tanggung jawab yang dibebankan kepada Down Line. Jika terjadi sesuatu terhadap Perusahaan, karena harusnya Down line lah yang menuntut kepada perusahaan jika terjadi sesuatu kepada perusahaan. Namun pada dasarnya perusahaan pun belum memiliki tanggung jawab kepada Down Line, karena dalam perjanjian disebutkan bahwa seorang Down Line akan mendapat komisi sebagai objek perjanjian jika dia sudah berubah menjadi Up Line. Dengan demikian belum ada tanggung jawab hukum yang terjadi antara Perusahaan dengan Down Line.

## **DAFTAR PUSTAKA**

### **A. Buku**

- Badruzaman, Mariam Darus. 2001. *Kompilasi Hukum Perikatan*. Bandung : Citra Aditya Bakti.
- Fuady, Munir. 2002. *Hukum Bisnis dalam Teori dan Praktek*. Bandung : Citra Aditya Bakti.
- . 2005. *Hukum Pailit Dalam Teori dan Praktek*. Bandung : Citra Aditya Bakti.
- Jehani, Libertus. 2008. *Pedoman Praktis Menyusun Surat Perjanjian*. Jakarta : Visi Media.
- Jono. 2008. *Hukum Kepailitan*. Jakarta : Sinar Grafika.
- Harahap, M. Yahya. 1986. *Segi-Segi Hukum Perjanjian*. Bandung : Alumni.
- Mertokusumo, Sudikno. 2006. *Hukum Acara Perdata Indonesia*. Yogyakarta : Liberty.
- Miru, Ahmadi dan Sakka Pati. 2008. *Hukum Perikatan Penjelasan Makna Pasal 1233 sampai 1456 BW*. Jakarta : Rajawali Press.
- Miru, Ahmadi dan Sutarman Yodo 2004, *Hukum perlindungan konsumen*. Jakarta : PT Grafindo persada
- Muhammad, Abdulkadir. 1992. *Perjanjian Baku dalam Praktek Perusahaan Perdagangan*. Bandung : Citra Aditya Bakti.
- Prodjodikoro, Wirjono. 2000. *Azas-azas Hukum Perjanjian*. Bandung : Mandar Maju.

- Salim. 2004. *Perkembangan Hukum Jaminan di Indonesia*. Jakarta : RajaGrafindo Persada.
- Sastrawidjaja, Man S. 2006. *Hukum Kepailitan Dan Penundaan Pembayaran Utang*. Bandung : Alumni.
- Satrio, J.. 2007. *Hukum Jaminan Hak Jaminan Kebendaan..* Bandung : Citra Adiya Bakti.
- Setiawan. 1992. *Aneka Masalah Hukum dan Hukum Acara Perdata*. Bandung : Alumni.
- Suharnoko. 2004. *Hukum Perjanjian Teori dan Analisa Kasus*. Jakarta : Prenada Media.
- Subekti., R. 1986. *Hukum Perjanjian*. Bandung : Alumni.
- Syahrani, Riduan. 1992. *Seluk – beluk hukum perdata Indonesia*. Bandung : Alumni
- Wijaya, Gunawan dan Kartika Mulyadi. 2003. *Penanggungan Utang dan Perikatan Tanggung Menanggung*. Jakarta : RajaGrafindo Persada.

## **B. Artikel**

Ahmad Sabiq bin Abdul Latif Abu Yusuf <http://www.alhelaly.com> di kutib dari majalah Al-Furqon,  
Edisi 11 th III/ Jumadi tsani 1425 hal: 30-35

All about MLM [blog.dhani.org](http://blog.dhani.org)

Andhika Hantyo P, [Pure Binary Networking](http://Pure Binary Networking), [andhika\\_db.blogspot.com](http://andhika_db.blogspot.com)

Asy-Syaikh Salim bin Ied Al-Hilali, Hukum Bisnis Multi Level Marketing  
[Mlm][Www.Alhelaly.Com](http://Www.Alhelaly.Com)

Hukum Ikut MLM, [faridmaruf.wordpress.com](http://faridmaruf.wordpress.com)

Proposal PT DFI, [www.duta4future.com](http://www.duta4future.com)

Seminar DBS dahsyat akan digelar kembali, Banjarmasin Post, 19 Mei 2009 [www.duta4future.com](http://www.duta4future.com)

## **C. Peraturan Perundang-Undangan**

Kitab Undang – undang Hukum Perdata

Kitab Undang – undang Hukum Dagang

Undang – undang No 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen

Undang – undang Nomor 11 tahun 2008 tentang Informasi Dan Transaksi Elektronik .

Undang – undang Nomor 40 tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 32/M-Dag/Per/8/2008, tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung

Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.