



EFEKTIVITAS *MULTI LEVEL* MARKETING SERTA TINJAUAN YURIDIS DALAM HUKUM POSITIF DI INDONESIA

**Aditya BagasKara, Farah Aqilah Azzah, Muntasya Tajmahal dan Nurul
Huda**

Fakultas Hukum, Universitas Diponegoro
muntasyatajmhl@gmail.com

Abstrak

Perkembangan bisnis di era modern ini semakin maju dan bervariasi, salah satunya adalah sistem pemasaran berjenjang atau sering disebut dengan multi level marketing (MLM). Sistem multi level marketing (MLM) menerapkan aturan bahwa anggota merupakan seorang konsumen sekaligus dapat menjadi distributor. Karena keunikan sistem kerja ini, maka diperlukan analisis untuk mengetahui bagaimana efektivitas bisnis multilevelmarketingsekaliigus tinjauan yuridis berdasarkan hukum positif yang berlaku di Indonesia.

Kata Kunci : Multi Level Marketing, Bisnis, Efektifitas

Abstract

Business developments in this modern era are increasingly advanced and varied, one of which is a tiered marketing system or often referred to as multilevel marketing (MLM). The multilevel marketing (MLM) system applies the rule that members are consumers as well as distributors. Because of the uniqueness of this work, an analysis is needed to find out how effective the multilevel marketing business is as well as a juridical system based on positive law that applies in Indonesia.

Keywords: multi-level marketing, business, effectiveness

A. Pendahuluan

Sektor ekonomi merupakan salah satu sektor yang paling penting di dalam kehidupan berbangsa dan bernegara. Hal ini dikarenakan sektor ekonomi menyangkut kesejahteraan orang banyak. Perkembangan perekonomian suatu negara sesungguhnya ditentukan oleh kemampuan negara itu dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki secara optimal dalam mencapai kesejahteraan dan mengatasi masalah ekonomi yang dihadapi. Sektor ekonomi menjadi tolak ukur kemajuan suatu negara. Kemajuan ekonomi suatu negara akan berdampak pada bidang kenegaraan lain, seperti militer yang kuat,



teknologi yang maju, sumber daya manusia yang berkualitas, dan kesejahteraan masyarakat yang tinggi.

Berbagai usaha dilakukan oleh masyarakat, mulai dari mencari pekerjaan dengan gaji tinggi, berinvestasi, mendirikan suatu usaha, dan berbisnis. Namun keinginan untuk memperkaya diri secara ekonomi terkadang tidakdibarengi dengan moralitas masyarakat itu sendiri. Dalam realitanya, masih terjadi kecurangan-kecurangan maupun tindakan yang melanggar hukum dalam kegiatan perekonomian. Sekarang ini, banyak bisnis-bisnis dan investasi-investasi ilegal yang bermunculan di masyarakat. Salah satu bisnis ilegal yang masih marak terjadi di masyarakat sekarang adalah bisnis *Multi Level Marketing (MLM)*.

Multi Level Marketing (MLM) merupakan suatu system pemasaran yang dilakukan melalui banyak level atau tingkatan distributor, yang dikenal dengan istilah *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah). *Upline* adalah pihak yang memiliki *downline* secara vertikal ataupun horizontal, sedangkan *downline* adalah pihak yang memiliki *upline* secara vertikal. Bisnis MLM juga sering disebut sebagai *directselling*, yaitu salah satu metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen atau masyarakat, melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh penjual langsung yang bekerja atas dasar komisi dan bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar eceran, MLM memiliki ciri-ciri khusus yang membedakannya dengan bisnis yang lain, diantaranya: adanya banyak jenjang atau level, rekrutmen anggota baru, penjualan produk, terdapat sistem pelatihan, dan adanya komisi untuk setiap jenjangnya.¹

Kegiatan bisnis dalam bentuk MLM, telah dinyatakan ilegal oleh Pemerintah Indonesia. Hal tersebut diatur di dalam Undang-Undang (UU) Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan dan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung. Di dalam Pasal 9 UU Nomor 7 Tahun 2014, MLM disebut sebagai skema piramida, yaitu sistem kegiatan usaha yang memperoleh keuntungan bukan dari hasil penjualan barang, tetapi dengan memanfaatkan keikutsertaan mitra usaha, terutama dari biaya partisipasi orang lain yang akan bergabung atau yang

¹ Kuswara, 2005, *Mengenal MLM Syariah Halal-Haram Kiat Berwirausaha Sampai Dengan Pengelolaannya*, Depok: Qultum Media, Hlm 16



telah bergabung. Dalam skema piramida, para anggota akan rugi jika tidak merekrut anggota baru lagi, karena fokus kegiatannya adalah merekrut anggota baru dengan iming-iming bonus atau komisi, yang nilainya tidak sebanding dengan nilai produk. Oleh karena dianggap merugikan, maka skema piramida ini dilarang di Indonesia dan bagi yang melanggar dapat diancam pidana penjara paling lama 10 tahun dan/atau denda paling banyak 10 miliar sebagaimana diatur dalam Pasal 105 UU Nomor 7 Tahun 2014².

Kemudian di dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019, larangan kegiatan MLM diatur di Pasal 21 huruf K yang menjelaskan bahwa perusahaan yang telah memiliki surat izin usaha perdagangan dilarang melakukan kegiatan dengan membentuk jaringan pemasaran dengan skema piramida. Dari dua peraturan yang telah disebutkan, kita tahu bahwa MLM dengan tegas dilarang diterapkan di Indonesia. Oleh karena itu, kita harus lebih berhati-hati dalam menjalankan kegiatan perekonomian.

B. Pembahasan

1. Cara Kerja Sistem MLM (*Multi Level Marketing*)

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Sistem MLM (*Multi Level Marketing*) atau yang dalam Bahasa Indonesia biasa disebut pemasaran berjenjang merupakan pemasaran yang dilakukan secara berjenjang atau berjejaring yang para penjualnya tidak hanya mendapatkan kompensasi atas penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga atas hasil penjualan penjual lain yang mereka rekrut. Dalam MLM atau pemasaran berjenjang setiap anggota tidak hanya berfokus pada bagaimana ia dapat menjual produknya, tetapi mereka juga memerhatikan bagaimana agar mendapat anggota baru untuk bergabung dalam sistem pemasarannya tersebut sehingga anggota yang lebih dulu bergabung bisa mendapat keuntungan yang berlipat dari banyaknya anggota baru yang ia rekrut.

MLM (*Multi Level Marketing*) pertama kali dicetuskan pada tahun 1934 di Amerika Serikat oleh seorang profesor dari Universitas Chicago. Produk yang pertama kali

² Martin Suryana, “Larangan Skema Ponzi Dan Skema Piamida Menurut Hukum Positif”, <https://new.hukumonline.com/klinik/detail/ulasan/1t57eb3c7080e65/larangan-skema-ponzi-dan-skema-piramida-menurut-hukum-positif/>, Diakses 28 Mei 2021.



diperkenalkan oleh Perusahaan *Nutriline Product Inc* adalah produk vitamin dan makanan tambahan *nutrilite*. Dalam proses pemasarannya perusahaan tersebut menerapkan rekrutmen tenaga pemasar dengan biaya administrasi yang lebih ringan. Perusahaan *Nutriline Product Inc* menerapkan metode penjualan baru dengan cara memberi bonus tambahan bagi anggota yang berhasil merekrut serta melatih anggota baru untuk menjual produknya. Metode ini berhasil membuat seorang anggota untuk terus mengajak anggota-anggota baru yang tak terbatas jumlahnya.

Di dalam dunia usaha yang semakin berkembang, metode pemasaran berjenjang (muliti level marketing) memiliki jenis dan teknik yang bervariasi. Berikut ini adalah jenis dan teknik yang digunakan dalam perkembangan sistem pemasaran berjenjang (MLM)³:

a. Sistem Binary Plan

Sistem binary plan mengutamakan pengembangan jaringan hanya dua leg saja dan mengutamakan keseimbangan jaringan. Semakin besar keseimbangan jaringan ini dan omset bisnis, maka semakin besar pula bonus yang didapatkan. Namun apabila tidak seimbang, maka bonus- bonus tersebut akan mengalir ke perusahaan. Agar terlihat menggiurkan dan mudah untuk mendapatkan bonus, mitra atau anggota dari perusahaan seperti ini menerapkan aturan mendapatkan bonus dari hasil perekrutan anggota- anggota baru. Dengan sistem ini berarti mereka sama halnya seperti memperjual-belikan orang dengan cara halus.

b. Sistem Matrix

Dalam sistem matrix pengembangan jaringan anggotanya menggunakan konsep hanya tiga *frontline* saja dan sama halnya dengan jaringan selanjutnya kebawah. Sistem ini sering disebut cara untuk mengakali sistem *binary* yang dianggap sebagai *money game*.

³ Riadi,M, “*Pengertian Jenis dan Sistem Multi Level Marketing (MLM)*” <https://www.kajianpustaka.com/2018/04/pengertian-jenis-dan-sistem-multi-level-marketing.html>, Diakses pada 27 Mei 2021



c. Sistem *Break Away*

Sistem *break away* dalam pengembangan jaringannya mengutamakan kebaruan. Semakin banyak *frontline*-nya, maka semakin besar pula bonus yang akan diterima. Namun dengan menggunakan sistem seperti ini, agen harus mengurus semuanya sendiri. Sistem ini memungkinkan *downline*-nya melebihi *upline*-nya. Anggota dalam sistem MLM ini biasanya mendapatkan bonus yang relatif kecil diawal, namun besar di peringkat atas.

2. Efektivitas sistem *MLM (Multi Level Marketing)*

Sistem pemasaran berjenjang (*Multi Level Marketing*) adalah sebuah sistem pemasaran yang menerapkan bahwa anggota merupakan seorang konsumen sekaligus dapat menjadi distributor. Setiap anggota yang dapat menjual dan merekrut anggota baru sebagai bawahannya (*downline*) untuk bergabung, maka anggota tersebut akan mendapatkan komisi atau bonus tambahan. Semakin banyak anggota baru yang direkrut, maka semakin banyak pula bonus yang akan didapatkan. Sehingga dengan cara kerja demikian suatu perusahaan dapat berkembang dengan lebih cepat daripada pemasaran dengan cara konvensional. Karena dengan sistem seperti ini, setiap anggota akan berlomba-lomba untuk mendapatkan anggota baru sekaligus menjual produk dari perusahaan tersebut. Biasanya, setiap orang yang ingin menjadi anggota diwajibkan untuk membayar biaya pendaftaran atau partisipasi sekaligus biaya untuk membeli produk yang akan dijual, barulah dia dapat menjadi anggota dan dapat merekrut anggota-anggota baru.

Sistem pemasaran berjenjang (*Multi Level Marketing*) seringkali ditemukan kontroversi dan kerancuan dengan sistem *money game*. Hal ini dikarenakan banyak ditemukan perusahaan yang berkedok menggunakan *Multi Level Marketing*, namun ternyata hanyalah *money game*. Dalam *multi level marketing* setiap perusahaan memiliki barang riil untuk dijual. Sedangkan dalam *money game* barang yang dijual hanyalah



sebagai kedok untuk menutupi agar usaha ilegalnya tersebut. Namun di sisi lain, struktur dalam bisnis MLM ini dapat menciptakan suatu efek berpola piramida. Pola piramida adalah suatu perencanaan dimana seseorang membayar orang lain untuk dapat bergabung kemudian mengajak orang lain untuk bergabung dan seterusnya sehingga menjadi sebuah rantai tanpa akhir. Hingga akhirnya terjadi penyelewengan bisnis yang mulanya bertujuan untuk mendistribusikan produk hingga beralih menjadi kecenderungan untuk merekrut anggota baru tanpa batas dalam populasi terbatas yang dapat merugikan banyak anggota-anggota diposisi bawah.

3. Tinjauan Yuridis MLM (*Multi Level Marketing*)

Indonesia merupakan negara hukum, sehingga segala sesuatunya diatur dalam peraturan-peraturan hingga perundang-undangan, salah satunya yakni dibidang bisnis. Dalam Pasal 9 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan dikatakan bahwa “Pelaku Usaha Distribusi di larang menerapkan sistem skema piramida dalam mendistribusikan Barang”. Kemudian dalam penjelasan pasal tersebut disebutkan bahwa skema piramida adalah kegiatan usaha yang dilakukan untuk memperoleh imbalan atau pendapatan bukan dari menjual barang tertentu, melainkan dari memanfaatkan biaya partisipasi keikutsertaan orang lain yang akan atau sudah bergabung menjadi mitra usaha. Hal yang sama juga diatur dalam Pasal 21 huruf K Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung. Dalam pasal ini dikatakan bahwa perusahaan yang telah memiliki surat izin usaha perdagangan dilarang melakukan kegiatan dengan membentuk jaringan pemasaran dengan menggunakan skema piramida

Kemudian dalam Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, Pasal 8 mengatur mengenai larangan membuat perjanjian yang didalamnya termuat persyaratan bahwa penerima barang dan atau jasa tidak akan menjual atau memasok kembali barang dan jasa yang



diterimanya, dengan harga yang lebih rendah daripada harga yang telah diperjanjikan (selanjutnya disebut "penetapan harga jual kembali") sehingga dapat mengakibatkan terjadinya Persaingan Usaha Tidak Sehat.⁴

Pasal 15 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terdapat beberapa hal yang tidak boleh dilakukan oleh pelaku usaha, hal-hal tersebut adalah:

- a. Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian yang berisi persyaratan agar pelaku usaha lain tidak membeli atau memasok barang atau jasa pada pihak tertentu dan tempat tertentu;
- b. Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian dengan pelaku usaha lainya untuk menetapkan harga atas suatu barang dan atau jasa yang harus dibayar oleh pihak lain (konsumen) pada pelaku usaha pesaingnya di pasar yang sama;
- c. Pelaku usaha tidak boleh membuat perjanjian agar pihak lain (konsumen) hanya membeli atau memasok barang atau jasa hanya dari-nya.

Dalam sistem pemasaran berjenjang atau biasa disebut *multi level marketing* pihak perusahaan telah menentukan terlebih dahulu mengenai harga untuk setiap produk atau barang yang akan dipasarkan. Selain itu, pihak lain tidak dapat memasarkan barang tersebut, karena yang dapat memasarkannya adalah pihak-pihak yang sudah menjadi anggota *multi level marketing* dengan tarif harga yang berbeda dengan pembeliyang tidak menjadi anggota *multi level marketing*⁵.

C. Penutup

Dalam Bahasa Indonesia MLM dikenal dengan istilah Pemasaran Berjenjang, atau Penjualan Langsung Berjenjang MLM atau Pemasaran Langsung. Berjenjang adalah sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, dimana perusahaan yang bergerak dalam industri MLM hanya menjual produk-produknya secara langsung kepada

⁴ Maesa, R, 2014, "*Multilevel Marketing (MLM) Dalam Prespektif Persainan Usaha*"Hlm 97

⁵ Faradila, Y, 2018," Klausula Baku Dalam Bisnis Multilevel Marketing (MLM) Ditinjau Berdasarkan Undang-Undang Nomr 5 Tahun 199 Tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat", Hlm 63



konsumen yang sudah terdaftar (*member*), tidak melalui agen/penyalur; selain itu perusahaan juga memberikan kesempatan kepada setiap konsumen yang sudah terdaftar (*member*) untuk menjadi tenaga pemasar atau penyalur. Dengan cara ini maka seorang konsumen secara otomatis menjadi tenaga pemasar (*marketer*). Dengan kata lain seorang konsumen akan berfungsi ganda di mata perusahaan, yakni yang pertama ia menjadi konsumen, kedua ia juga sebagai mitra perusahaan dalam memasarkan produknya. Sistem pemasaran berjenjang (*Multi Level Marketing*) seringkali ditemukan kontroversi dan kerancuan dengan sistem *money game*. Dalam *money game* barang yang dijual hanyalah sebagai kedok untuk menutupi usaha ilegalnya tersebut.

Dalam bisnis MLM ini dapat menciptakan suatu efek berpola piramida yang dapat menimbulkan terjadi penyelewengan bisnis yang mulanya bertujuan untuk mendistribusikan produk hingga beralih menjadi kecenderungan untuk merekrut anggota baru tanpa batas dalam populasi terbatas yang dapat merugikan banyak anggota-anggota diposisi bawah. sistem perdistribusian barang dengan sistem pemasaran berjenjang (*multi level marketing*) yang banyak diterapkan di Indonesia sekarang ini dapat dikatakan menyalahi atau melanggar peraturan perundang-undangan. Akan tetapi, terdapat banyak alibi agar tidak terlihat bahwa suatu perusahaan yang menerapkan skemapiRAMIDA tidaklah melanggar peraturan perundang-undangan.

D. Daftar Pustaka

Faradila, Y. 2018. *Klausula Baku Dalam Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Ditinjau Berdasarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.*

<https://www.kajianpustaka.com/2018/04/pengertian-jenis-dan-sistem-multi->

Kuswara. 2005. *Mengenal MLM Syariah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha,*

Sampai Dengan Pengelolaannya. Depok: Qultum Media

[level-marketing.html](#), Diakses pada 27 Mei 2021

Maesa. R. 2014. *Multilevel Marketing (MLM) Dalam Prespektif Hukum Persaingan Usaha.*



Al-Hakam Islamic Law & Contemporary Issues, Volume 3 Edisi 1 May 2022

Riadi M, “*Pengertian Jenis dan Sistem Multi Level Marketing (MLM)*”

[skema-ponzi-dan- skema-piramida-menurut-hukum-positif/](#), Diakses 28 Mei 2021.

Suryana, Martin, “*Larangan Skema Ponzi Dan Skema Piamida Menurut Hukum Positif*”,

<https://new.hukumonline.com/klinik/detail/ulasan/lt57eb3c7080e65/larangan->