

**TANGGUNG JAWAB PT. RIONA CAHAYA ILAHI TERHADAP  
MULTI LEVEL MARKETING (MLM) PRODUK SKINCARE  
PERSPEKTIF HUKUM POSITIF DI INDONESIA**

*RESPONSIBILITY OF PT. RIONA DIVINE LIGHT TO MULTI LEVEL  
MARKETING (MLM) SKINCARE PRODUCTS POSITIVE LEGAL  
PERSPECTIVE IN INDONESIA*

**Laratu Maody Karani Mandario, Lalu Achmad Fathoni**

Fakultas Hukum, Ilmu Sosial, Dan Ilmu Politik Universitas Mataram

Corresponding Email: [laratumaody@gmail.com](mailto:laratumaody@gmail.com)

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan memahami praktek Multi Level Marketing produk skincare melanggar prinsip persaingan usaha tidak sehat dan pertanggungjawaban PT. Riona Cahaya Ilahi terjadinya wanprestasi. Dalam hal ini sistem Multi Level Marketing bertentangan dengan undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang larangan praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat dikarenakan dalam praktik Multi Level Marketing melakukan pemasaran dengan memonopoli dan tidak mematuhi ketentuan hukum. Bentuk Pertanggungjawaban PT. Riona Cahaya Ilahi kepada member yang dipermasalahkan terkait lamanya pemberian bonus dikarenakan pelaporan member apabila bila mendapatkan member baru butuh proses pelaporan yang lama kepada pihak admin PT. Riona Cahaya Ilahi yang dimana sistem digunakan masih secara manual. Untuk mengatasi permasalahan tersebut pihak PT. Riona Cahaya Ilahi membuat aplikasi agar lebih efektif dalam pelaporannya sehingga pemberian bonus terhadap member tidak mengalami keterlambatan.

**Kata Kunci:** *Multi Level Marketing, Monopoli, Pertanggungjawaban.*

**Abstract**

*This research aims to know and understand the practice of Multi Level Marketing skin care products violates the principle of unhealthy competition and the responsibility of PT. Riona Divine Light occurred performance failure. In this case, the system of Multi Level Marketing is contrary to the Act No. 5 of 1999 on the prohibition of monopoly practices and unhealthy competition of enterprises due to the practice of Multi-Level Marketing conducting marketing with monopolies and not complying with the legal provisions. Riona Cahaya Divine to members who have been deceived is responsible for the long period of bonus giving due to member reporting when getting a new member requires a long reporting process to the administrator of Riona Divine Cahaya which the system is still used manually. To overcome the deceit the PT. Riona Cahay Divine has created an application to be more effective in its reporting so that the granting of bonus to members does not have delays.*

**Keywords:** *Multi Level Marketing, Monopoly, Responsibility.*

**A. PENDAHULUAN**

Dalam keseriusannya, pemerintah Indonesia yang melarang sistem Piramida membuat peraturan Perundang-perundangan tentang *Multi Level Marketing*. Pada tahun 2014, bisnis MLM mulai diatur dengan serius dan ketat dengan dimasukkannya

mengenai MLM ini ke dalam substansi Undang-Undang Republik Indonesia No.7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan. Berdasarkan riset dari CNBC Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat 30% dari total Investasi Ilegal yang sudah dihentikan tahun ini merupakan investasi berbentuk *Multi Level Marketing* (MLM). “Sekitar 30% Investasi Bodong di MLM karena mudah menawarkannya sehingga masyarakat mudah tergiur. Kalau di MLM yang ditawarkan keikutsertaan peserta. Peserta dapat bonus, bukan produk,” kata Tongam dalam acara Sosialisasi Satuan Tugas Waspada Investasi Ilegal di Balai Kota DKI Jakarta. “Kerugian yang diderita masyarakat belum secara pasti bisa kita nilai karena pada saat masuk proses hukum di Kepolisian baru kita lihat secara pasti kerugiannya. Tapi saat ini kita melakukan penghentian praktek secara dini,” jelas Tongam.<sup>1</sup>

Salah satu perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* yaitu PT Riona Cahaya Ilahi. PT Riona Cahaya Ilahi didirikan pada tahun 2018 namun, sistem bisnis MLM baru berjalan 4 bulan pada tahun 2023. PT Riona Cahaya Ilahi bergerak dibidang penyediaan produk Skincare, dengan cara pemasaran Multi Level Marketing. Kantor pusatnya berlokasi di Jempong Baru jln. Sunan Kudus 1 blok E8 BTN Bumi Kodya Asri Mataram.

Permasalahan awal mulanya berawal dari pengaruh ekonomi. Kemudian seseorang tersebut mengikuti seminar bisnis dari MLM PT. Riona Cahaya Ilahi, dan sampai sekarang menjadi leader dilanjutkan buka *Distributor Center* sampai memiliki member anggota aktif disekitaran Mataram. Adapun hal yang diterapkan para member tersebut adalah berjualan produk *skincare* dengan sistem *offline* dan *online* untuk mendapatkan keuntungan */reward* yang sebesar-besarnya.

Dalam sistem penjualan langsung pada PT. Riona Cahaya Ilahi, jika seorang konsumen telah mengikat perjanjian dengan pihak penjual namun tidak mampu memenuhi perjanjian tersebut sesuai dengan ketentuan awal, pertanggungjawaban adalah apabila konsumen yang tidak dapat memenuhi perjanjiannya akan mengakibatkan penarikan kembali produk ke perusahaan. Setiap individu yang telah bergabung dalam jaringan penjualan memiliki hak untuk menerima kembali produk ini guna kemudian dijual kembali, sehingga rantai penjualan tetap terjaga. Dengan hal itu, tidak sedikit pelaku usaha dan konsumen mengalami kerugian karena harus ada syarat tutup poin setiap bulan. Dan untuk konsumen merugi akibat produk yang dibelinya mahal namun lama belum mendapat hasil karena tidak diberi informasi yang jelas oleh penjual/member. Bahwa terkait hal tersebut adanya unsur gharar (ketidakjelasan), spekulasi (berlebih-lebihan), serta tidak hati-hati dalam memasarkan barang/jasa kepada konsumen.

Maka di dalam Pelaksanaan kegiatan MLM di Indonesia harus berdasarkan Perjanjian tertulis antara penjual berjenjang (MLM) dengan Penjual atau Distributor (Pasal 5 ayat (1) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 73/MPP/Kep/3/2000)<sup>2</sup>

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui praktek *Multi Level Marketing* (MLM) Produk Skincare melanggar prinsip-prinsip persaingan usaha tidak sehat dan

<sup>1</sup> Yanurisa Ananta, “OJK: 30% Investasi Bodong Berbentuk Multi Level Marketing” (<https://www.cbcindonesia.com/tech/20190405132936-37-64871/ojk-30-investasi-bodong-berbentuk-multi-level-marketing>), Diakses pada 21 Oktober 2023, 12:45)

<sup>2</sup> Menteri Perindustrian dan Perdagangan, Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang. Nomor: 73/MPP/Kep/3/2000.

Untuk mengetahui bentuk pertanggungjawaban PT. Riona Cahaya Ilahi terhadap MLM apabila terjadinya wanprestasi.

Jenis penelitian yang akan penulis gunakan dalam penelitian ini adalah Normatif empiris. Penelitian normatif empiris merupakan penelitian yang menggabungkan unsur-unsur dari dua jenis penelitian hukum yang berbeda, yaitu penelitian hukum normatif dan penelitian hukum empiris. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji isu-isu hukum dengan cara holistic, menggabungkan analisis teoritis (normatif) dengan data empiris.<sup>3</sup>

## B. PEMBAHASAN

### 1. **Praktek Multi Level Marketing (MLM) Produk Skincare dalam Melanggar Prinsip Prinsip Persaingan Usaha Tidak Sehat**

*Multi Level Marketing* dalam bahasa Inggris multi yang artinya banyak, level yang berarti berjenjang atau tingkat, dan *marketing* yang artinya pemasaran. Jadi *Multi Level Marketing* (pemasaran multi tingkat) adalah sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. *Multi level marketing* memiliki konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan didalam garis kemitraannya. MLM juga sebagai salah satu cabang dari *direct selling* (penjualan langsung). *Direct Selling* mempunyai makna sebagai metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka diluar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar.<sup>4</sup> Ciri-ciri khusus yang membedakan bisnis MLM dengan bisnis yang lainnya, yakni bisnis MLM terdapat banyak jenjang atau level, melakukan perekrutan anggota baru, penjualan produk, terdapat sistem pelatihan, serta adanya komisi atau bonus untuk tiap jenjangnya.

Bisnis MLM lebih bersifat *inklusif* sebagian besar keuntungan dihasilkan dari merekrut anggota baru hal tersebut menciptakan dinamika yang kompleks dalam menilai dampak sebenarnya dari kehadiran MLM di masyarakat Indonesia. Produk yang dimiliki oleh perusahaan yang menggunakan sistem multi level marketing melalui distribusi dengan banyak tingkatan (*Multi Level Distribution*). Konsep ini sudah sangat umum digunakan oleh perusahaan-perusahaan yang ada di dunia secara “nyata”. Secara MLM bentuk pendistribusiannya dilakukan dengan cara melalui *downline* atau memanfaatkan perorangan sebagai jalur distribusi. Perusahaan tidak memerlukan pemikiran terkait biaya operasional untuk jalur distribusi yang biasanya bisa mencapai 40 % hingga 60 % dari penetapan harga suatu produk. Suatu perusahaan MLM tidak hanya dapat melakukan penghematan biaya operasional akan tetapi perusahaan MLM juga bisa mendapatkan keuntungan dari uang pendaftaran yang telah diberikan oleh orang-orang yang tertarik melakukan kerja sama dalam memasarkan produk-produknya.<sup>5</sup>

Sistem pemasaran bisnis multi level marketing yang dilakukan oleh setiap anggota dan distributornya adalah dengan cara menjual produk sesuai dengan target dan

<sup>3</sup> Djoenaedi Effendi, Johnny Ibrahim, *Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, Kencana: Jakarta, 2016, hlm 149.

<sup>4</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Qultum Media, Tangerang, 2005), hal. 16

<sup>5</sup> Andreas Harefa, “*Multi Level Marketing: Alternatif Karier dan Usaha Menyongsong Milenium Ketiga*”, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 1999, hal 32.

membangun jaringan yang seluas-luasnya, adapun cara kerja pemasaran dengan strategi multi level marketing, yakni:

1. Mitra yang baru akan disponsori oleh seorang distributor, mitra baru dinamakan dengan (*downline*), dan distributor dinamakan dengan (*upline*), sponsor adalah seseorang yang lebih dahulu bergabung dengan perusahaan MLM. Adapun tugas para mitra MLM adalah menjual produk-produk perusahaan dan mencari mitra baru atau anggota baru sebanyak-banyaknya untuk bergabung dan membentuk suatu jaringan yang luas.
2. Calon member baru harus membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu. Dengan membeli paket produk perusahaan, calon member baru diberikan satu formulir keanggotaan atau kartu member dari perusahaan, dan mendapatkan berbagai fasilitas lainnya seperti buku pedoman, majalah atau katalog, formulir pesanan, nasehat bisnis dan contoh-contoh produk yang akan dipromosikan.<sup>6</sup>
3. Para member atau mitra yang baru kemudian mencari calon member baru lagi dengan cara yang sama, dan para mitra MLM harus mampu menjaring banyak member baru, agar mendapatkan bonus lebih banyak dari perusahaan.
4. Para mitra perusahaan melaksanakan aktivitas penjualan produk, dengan menjual produk-produk perusahaan kepada konsumen, dan sebagian besar penjualan dilakukan dengan penjualan langsung/ *direct selling* yang merupakan *face to face*. Para distributor biasanya memberikan penjelasan terlebih dahulu tentang produk-produk perusahaan, serta meyakinkan kepada konsumen tentang manfaat, keunggulan dan kualitas produk tersebut.
5. Mengembangkan jaringan, setiap distributor harus memperluas jaringannya, dengan cara harus mencari prospek atau mitra baru, adapun beberapa strategi untuk mendapatkan prospek.

Adapun jenis-jenis pendapatan yang terbagi menjadi dua jenis, yakni *active income* dan *passive income*.<sup>7</sup>

- a) *Active income* adalah pendapatan yang bisa diterima jika aktif melakukan suatu usaha atau pekerjaan, misalnya ketika kita tidak bekerja kita tidak mendapatkan penghasilan. Dan yang lebih dikenal dengan penjelasan bahwa dimana kamu dibayar untuk apa yang kamu kerjakan, seperti halnya bekerja, menjadi karyawan atau pegawai, manager, buruh perusahaan, ataupun pemilik perusahaan.
- b) *Passive income* adalah pendapatan yang diperoleh oleh seseorang meskipun orang tersebut tidak aktif dalam bekerja, yakni seperti waralaba, network marketing, obligasi, tanah, investasi pada saham, deposito.

Kekhawatiran masyarakat terhadap eksklusivitas dan tingginya harga produk dari perusahaan MLM dapat merugikan anggota yang berada di level ekonomi rendah. Stigma ini semakin diperkuat oleh persepsi bahwa keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan MLM cenderung lebih besar daripada yang diterima oleh anggota di tingkat bawah. Tidak hanya itu, beberapa orang juga menyoroti persaingan usaha yang mungkin tidak sehat di dalam struktur MLM, terutama terkait perolehan bonus antara upline dan downline. Stigma yang melingkupi persaingan di antara para anggota, khususnya terkait dengan perekrutan downline untuk mendapatkan bonus, dapat menciptakan dinamika internal yang kurang sehat. Keuntungan yang terfokus pada merekrut daripada penjualan produk dapat merugikan aspek kualitas produk dan kepuasan pelanggan, sehingga menimbulkan risiko kerugian jangka panjang

6 Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Kencana, Jakarta, 2005), hal.182  
7 Adiwarmanto, *Ekonomi Makro Islami*, Rajawali Pers, (Jakarta, 2010), hal. 255

bagi perusahaan MLM. Selain itu, persepsi masyarakat terkait bisnis MLM sering terkait erat dengan money game, karena adanya bonus yang seringkali bersifat kompleks dan kombinasi antara bonus rekrutmen dan komisi penjualan. Oleh karena itu, perusahaan MLM perlu lebih berupaya dalam memberikan edukasi dan transparansi terkait sistem kompensasinya agar dapat mengurangi citra buruk yang melekat dalam masyarakat terhadap bisnis model ini. Di Indonesia secara resmi digunakan istilah Persaingan Usaha sebagaimana ditentukan dalam UU No. 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Menurut Arie Siswanto yang dimaksud dengan hukum persaingan usaha (*competition law*) adalah instrumen hukum yang menentukan tentang bagaimana persaingan itu harus dilakukan.<sup>8</sup>

Berdasarkan ketentuan hukum di atas, penulis berpendapat dapat dipahami bahwa, bisnis MLM merupakan bisnis yang sudah ditentukan oleh sistem MLM tersebut, mulai dari harga sampai dengan jenis barang-barang yang diperjual belikan melalui group yang masuk sebagai anggota. Oleh karena itu terlihat bahwa sistem yang dibangun tersebut merupakan sistem yang memonopoli harga pasar, karena sudah ditentukan melalui klusula yang sudah dibuat sedemikian rupa, sehingga penjualan barang-barang tersebut harus melalui agen atau anggota yang sudah terdaftar. Sehingga pada dasarnya hal tersebut melanggar prinsip-prinsip persaingan usaha tidak sehat dalam sistem MLM.

## **2. Tanggung Jawab PT. Riona Cahaya Ilahi Terhadap *Multi Level Marketing (MLM)* Produk Skincare Apabila Terjadinya Wanprestasi**

Dalam *Perspektif* hukum *positif*, bisnis multi level marketing di Indonesia tunduk pada regulasi yang dikeluarkan oleh Kementrian Perindustrian dan Perdagangan. Beberapa peraturan yang mengatur kegiatan ini antara lain, Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor: 73/MPP/Kep/3/2000, yang merinci ketentuan terkait kegiatan usaha penjualan berjenjang. Selanjutnya, Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 13/M-DAG/PER/3/2006 memberikan arahan mengenai tata cara penerbitan surat izin usaha penjualan langsung. Adapun, Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 32/M-DAG/PER/8/2008 mengatur penyelenggaraan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung. Penting juga untuk mencatat bahwa Undang-Undang No 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan memiliki dampak signifikan dalam mengatur dan mengawasi bisnis multi level marketing di Indonesia. Sebagai bagian integral dari kerangka regulasi, undang-undang tersebut memberikan landasan hukum yang lebih luas dan menyeluruh untuk mengawasi kegiatan perdagangan, termasuk praktik penjualan berjenjang.

Selain syarat-syarat umum yang telah dijelaskan, penting juga untuk memahami bahwa ketentuan wanprestasi, sebagaimana yang diatur dalam Pasal 1243 KUH Perdata, memberikan dasar hukum bagi pihak yang mengalami kerugian akibat tidak dipenuhinya suatu perikatan. Dalam konteks ini, penggantian biaya, rugi, dan bunga hanya diwajibkan setelah salah satu pihak dinyatakan lalai memenuhi perikatannya, atau jika apa yang seharusnya diberikan atau dibuat hanya dapat dilakukan dalam tenggang waktu yang telah dilampaui. Pentingnya iktikad baik, kepatutan, dan ketidakbertentangan dengan kebiasaan dan kepentingan umum dalam perjanjian juga menegaskan bahwa pembentukan perjanjian harus memenuhi standar moral dan etika yang berlaku dalam masyarakat. Oleh karena itu, perjanjian harus dibuat dengan

---

8 Ari Siswanto, *Hukum Persaingan Usaha*, Ghalia Indonesia, (Jakarta, 2004), hal 3

itikad baik, tidak melanggar kebiasaan yang berlaku, mengikuti asas kepatutan, dan tidak bertentangan dengan kepentingan umum.

Wanprestasi dapat mencuat dalam konteks hukum kontrak pada model pemasaran multi level (MLM), di mana para peserta atau anggota MLM memiliki perjanjian dengan perusahaan MLM terkait kewajiban dan hak mereka. Wanprestasi dalam MLM bisa mencakup situasi di mana anggota tidak memenuhi kewajiban mereka sesuai dengan peraturan dan persyaratan yang ditetapkan oleh perusahaan.

Dalam merentangkan dinamika bisnis pemasaran multi level (MLM), bentuk-bentuk wanprestasi muncul sebagai titik kritis yang dapat memengaruhi hubungan antara perusahaan MLM dan anggotanya. Dalam konteks ini, kita akan merinci varian wanprestasi yang mungkin timbul dalam ranah MLM, termasuk kurangnya pencapaian target penjualan, pelanggaran aturan dan etika, serta ketidakmampuan mencapai level kualifikasi tertentu. Melalui eksplorasi ini, kita dapat memahami dampak dan implikasi dari setiap bentuk wanprestasi terhadap stabilitas dan kesehatan bisnis MLM di Indonesia.

### 1. Pencapaian Target Penjualan

Wanprestasi terkait pencapaian target penjualan dalam MLM mengindikasikan ketidakmampuan seorang anggota untuk memenuhi atau melebihi angka penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan MLM. Hal ini dapat mencakup kurangnya keterampilan pemasaran, kurangnya pemahaman terhadap produk atau layanan, atau bahkan faktor eksternal seperti perubahan tren pasar. Wanprestasi semacam ini dapat berdampak pada bonus atau insentif yang seharusnya diterima oleh anggota.

### 2. Pematuhan Aturan dan Etika

Pelanggaran terhadap aturan dan etika yang telah ditetapkan oleh perusahaan MLM dapat dianggap sebagai bentuk wanprestasi. Ini mencakup praktik-praktik yang melanggar kode etik, misalnya, membuat klaim yang tidak benar terkait produk atau merekrut anggota dengan cara yang tidak etis. Wanprestasi semacam ini tidak hanya dapat merugikan reputasi perusahaan, tetapi juga dapat mengakibatkan sanksi atau pemotongan bonus bagi anggota yang terlibat.

### 3. Tidak Mencapai Level Kualifikasi

Wanprestasi terkait dengan tidak mencapai level kualifikasi dalam MLM menunjukkan bahwa seorang anggota tidak berhasil mencapai standar atau persyaratan yang ditetapkan untuk naik ke tingkat atau posisi tertentu dalam struktur organisasi MLM. Hal ini bisa disebabkan oleh kurangnya rekrutmen, penjualan yang rendah, atau kurangnya dukungan dari anggota tim. Wanprestasi semacam ini dapat menghambat potensi penghasilan anggota dan dapat berdampak pada motivasi mereka untuk tetap aktif dalam bisnis MLM.

Setiap bentuk wanprestasi ini memiliki konsekuensi tersendiri, termasuk sanksi perusahaan, pemotongan bonus, atau bahkan pemutusan hubungan dengan perusahaan MLM. Oleh karena itu, untuk mencegah wanprestasi, penting bagi perusahaan MLM untuk memberikan pelatihan yang memadai, memastikan pemahaman aturan dan etika, serta memberikan dukungan yang efektif kepada anggotanya. Di sisi lain, anggota juga perlu memahami dan mematuhi persyaratan yang ditetapkan untuk mencapai kesuksesan dalam model bisnis MLM. Syarat-syarat wanprestasi dalam konteks MLM umumnya tercantum dalam peraturan dan perjanjian antara anggota dan perusahaan MLM, termasuk ketentuan terkait target penjualan, pembinaan tim, dan pematuhan aturan etika.

Dalam konteks hukum kontrak pada model pemasaran multi level (MLM) di Indonesia, permasalahan wanprestasi dapat timbul dari berbagai faktor kunci. Tiga aspek utama yang

dapat menjadi pemicu wanprestasi pada MLM melibatkan kurangnya efektivitas pelatihan, pengelolaan tim yang buruk, dan perubahan kebijakan dalam perusahaan MLM. Dalam eksplorasi mendalam ini, kita akan merinci bagaimana ketidakmampuan dalam aspek-aspek tersebut dapat mencetuskan wanprestasi dan berpotensi mengubah dinamika bisnis MLM di Indonesia yaitu Tidak Efektifnya Pelatihan, Pengelolaan Tim yang Buruk, Perubahan Kebijakan MLM, Penghentian Keanggotaan.

Dalam konteks hukum Indonesia, hukum kontrak dan perlindungan konsumen, seperti UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, dapat berlaku terhadap perjanjian di dalam model MLM. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan MLM dan anggotanya untuk memahami dan mematuhi regulasi ini. Wanprestasi terdapat dalam pasal 1243 KUH Perdata, yang menyatakan bahwa: “penggantian biaya, rugi dan bunga karena tidak dipenuhinya suatu perikatan, barulah mulai diwajibkan, apabila si berutang, setelah dinyatakan lalai memenuhi perikatannya, tetap melalaikannya, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dibuatnya, hanya dapat diberikan atau dibuatnya, hanya dapat diberikan atau dibuat dalam tenggang waktu yang telah dilampaukannya”.

Pentingnya Transparansi dan Edukasi dalam dunia pemasaran multi level (MLM), keberhasilan bisnis tidak hanya ditentukan oleh kinerja individu tetapi juga oleh pemahaman dan kepatuhan terhadap aturan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan MLM perlu menjalankan peran edukatif yang signifikan untuk mencegah terjadinya wanprestasi. Memberikan edukasi yang memadai kepada anggota tentang produk, strategi pemasaran, dan peraturan perusahaan dapat membantu mereka memahami ekspektasi yang harus dipenuhi. Transparansi juga berperan kunci, di mana perusahaan harus secara jelas menjelaskan persyaratan dan aturan yang berlaku, serta memberikan informasi yang tepat tentang perubahan kebijakan yang mungkin terjadi. Dengan demikian, anggota akan lebih siap menghadapi tantangan dan dapat meminimalkan risiko wanprestasi melalui pemahaman yang lebih baik.

PT Riona Cahaya Ilahi selaku subyek hukum yang mandiri dapat melakukan perbuatan hukum sesuai dengan maksud dan tujuan PT. Riona Cahaya Ilahi, antara lain melakukan perikatan atau kontrak dengan subyek hukum lainnya. Dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata Pasal 1320 jo 1338 mengatur bahwa apabila PT melakukan perikatan atau kontrak dengan subyek hukum lain, maka PT tersebut terikat ketentuan-ketentuan yang disepakati dalam perikatan atau kontrak dan wajib untuk mentaatinya. Apabila PT tersebut cidera janji atau wanprestasi, maka PT tersebut dapat dikategorikan telah melakukan pelanggaran kontrak dan dapat dituntut untuk memenuhi kewajibannya serta membayar biaya termasuk ganti rugi yang timbul beserta bunganya kalau ada sesuai dengan pasal 1243 Kitab Undang-undang Hukum Perdata. Sebaliknya juga sama berlaku untuk pihak lain yang melakukan perikatan atau kontrak dengan Perseroan Terbatas tersebut. Penyelesaian sengketa tersebut diatas dapat dilakukan di dalam pengadilan (litigasi) atau di luar pengadilan (negosiasi, mediasi dan arbitrase), sesuai dengan perjanjian penyelesaian sengketa pada saat membuat perikatan atau kontrak.

Dalam sistem MLM pada PT. Riona Cahaya Ilahi, jika seorang konsumen telah mengikat perjanjian dengan pihak penjual namun tidak mampu memenuhi perjanjian tersebut sesuai dengan ketentuan awal, pertanggungjawaban adalah apabila konsumen yang tidak dapat memenuhi perjanjiannya akan mengakibatkan penarikan kembali produk ke perusahaan. Setiap individu yang telah bergabung dalam jaringan penjualan memiliki hak untuk menerima kembali produk ini guna kemudian dijual kembali,

sehingga rantai penjualan tetap terjaga. Namun, jika konsumen tidak mampu memenuhi perjanjiannya, maka bonusnya tidak akan diberikan.

Dalam perjanjian MLM antara para member PT. Riona Cahaya Ilahi, terdapat berbagai hak dan kewajiban yang diatur dengan jelas. Setiap perjanjian, baik itu karena persetujuan maupun undang-undang, harus dijalankan oleh pihak-pihak yang terlibat, sesuai dengan ketentuan Pasal 1243 KUHPerduta. Meskipun hasil analisis data dari wawancara dengan para member menunjukkan bahwa sebagian besar dari mereka telah mematuhi hak dan kewajiban sesuai dengan perjanjian, terdapat beberapa yang belum memenuhi kewajiban mereka. Fenomena ini dapat terjadi akibat adanya kendala pada pendapatan bonus reward yang dapat diperoleh.

### **C. KESIMPULAN**

Praktik Multi Level Marketing (MLM) bisa terkait dengan pelanggaran prinsip persaingan usaha tidak sehat dan Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Fokus pada merekrut anggota baru dengan insentif yang lebih berorientasi pada perekrutan daripada penjualan produk dapat dianggap tidak fair, melanggar prinsip persaingan usaha yang sehat, dan bertentangan dengan hukum yang mengatur persaingan usaha. Jika praktik MLM tidak transparan dan tidak mematuhi ketentuan hukum, hal tersebut dapat dianggap sebagai bentuk persaingan usaha tidak sehat. Dengan sistem yang mengontrol harga dan jenis produk melalui anggota yang terdaftar, dapat dianggap sebagai sistem yang memonopoli harga pasar.

PT. Riona Cahaya Ilahi memiliki tanggung jawab untuk mengatasi keterlambatan dalam pemberian bonus kepada member akibat proses pelaporan yang terlalu lama apabila member sebelumnya mendapatkan member baru namun dalam prosesnya terlalu lama oleh pihak admin dikarenakan sistem yang digunakan masih secara manual. Untuk menghadapi masalah ini, perusahaan telah mengambil langkah dengan membuat aplikasi yang mempermudah pelaporan member baru. Melalui aplikasi ini, diharapkan proses pelaporan menjadi lebih efisien dan cepat, sehingga bonus dapat segera diberikan kepada member sesuai dengan yang dijanjikan. Penting bagi perusahaan untuk memastikan bahwa aplikasi tersebut diterapkan dengan baik dan semua pihak terlibat mendapatkan pelatihan yang cukup. Selain itu, monitoring dan evaluasi secara berkala juga perlu dilakukan untuk memastikan bahwa masalah keterlambatan telah teratasi dengan baik.

Sebaiknya praktek MLM yang selama ini telah berjalan di Indonesia, diharapkan pemerintah melakukan pemeriksaan inisiatif untuk menindaklanjuti praktek MLM yang sesuai dengan unsur-unsur yang terdapat di dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat pada pasal 8 yaitu penetapan harga jual Kembali dan pasal 15 yaitu perjanjian tertutup.

Bagi perusahaan PT. Riona Cahaya Ilahi diharapkan dapat memberikan sanksi terhadap para upline/distributor yang tidak melakukan sistem bisnis MLM dengan benar dan tidak memenuhi perjanjian yang telah ditetapkan, dan diharapkan untuk Member MLM yang tidak memenuhi aturan PT. Riona Cahaya Ilahi dapat melaksanakan sesuai aturan di kemudian hari. Perusahaan juga sebaiknya meningkatkan mekanisme evaluasi kinerja anggota, khususnya para upline, dengan lebih aktif. Dengan adanya sistem monitoring yang efektif, PT. Riona Cahaya Ilahi dapat mengidentifikasi dan

menanggulangi potensi pelanggaran atau praktek tidak etis dalam sistem MLM mereka. Mekanisme evaluasi yang kuat akan membantu membangun integritas bisnis dan memastikan bahwa semua anggota berpartisipasi dengan benar dalam menjalankan bisnis secara adil dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

Andreas Harefa, *“Multi Level Marketing: Alternatif Karier dan Usaha Menyongsong Milenium Ketiga”*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Adiwarman, *Ekonomi Makro Islami*, Rajawali Pers, (Jakarta, 2010).

Ari Siswanto, *Hukum Persaingan Usaha*, Ghalia Indonesia, (Jakarta, 2004).

Djoenaedi Effendi, Johnny Ibrahim, *Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, Kencana: Jakarta, 2016.

Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Qultum Media, Tangerang, 2005).

Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Kencana, Jakarta, 2005).

### Peraturan

Indonesia, *Undang-undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*, LN.1999/No. 33, TLN Nomor 3817

Indonesia, *Undang-undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan*, LN.2014/No.45, TLN Nomor 5512

Menteri Perindustrian dan Perdagangan, *Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang*. Nomor: 73/MPP/Kep/3/2000.

### Sumber Lain

Wawancara adalah, <https://info.populix.co/articles/wawancara-adalah/>, Diakses pada 20 Oktober 2023 pada pukul 16:27 WITA

Yanurisa Ananta, *“OJK: 30 % Investasi Bodong Berbentuk Multi Level Marketing”*(<https://www.cbcindonesia.com/tech/20190405132936-37-64871/ojk-30-investasi-bodong-berbentuk-multi-level-marketing>, Diakses pada 21 Oktober 2023, 12:45)