

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Perekonomian merupakan suatu bidang yang memiliki peranan penting dalam proses pembangunan nasional. Untuk melihat maju atau tidaknya suatu negara sangat tergantung pada bidang ekonominya, untuk itu pembangunan dalam bidang ekonomi lebih diutamakan. Dalam melakukan proses kegiatan perekonomian haruslah mematuhi segala kaedah-kaedah atau aturan yang berlaku. Maka diperlukan peran serta pemerintah dalam meningkatkan perkembangan ekonomi yang tidak bertentangan dengan aturan dan nilai-nilai yang ada di dalam masyarakat.

Untuk mewujudkan peran serta pemerintah dalam melaksanakan pembangunan nasional, Sebagaimana yang tercantum dalam alinea IV pembukaan Undang-undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945, yaitu melindungi segenap bangsa dan seluruh tumpah darah Indonesia, memajukan kesejahteraan umum, mencerdaskan kehidupan bangsa, serta ikut melaksanakan ketertiban dunia yang berdasarkan kemerdekaan, perdamaian abadi, dan keadilan sosial.

Para ahli ekonomi mengakui bahwa hukum sangat penting sebagai motor penggerak modernisasi masyarakat (*agent for modernization*). Pendapat tersebut mengandung pengertian bahwa peranan hukum sangat diperlukan dalam kehidupan di segala bidang ekonomi dan dalam pertumbuhan sektor ekonomi itu merupakan gejala resiprokal atau saling mempengaruhi dan melengkapi. Oleh karena itu, dengan berkembangnya kegiatan di sektor-sektor

ekonomi akan mempunyai konsekuensi logis, yaitu semakin terbukanya kesempatan bagi masyarakat untuk melakukan kegiatan dibidang ekonomi¹.

Terbukanya kesempatan yang luas tersebut tentu saja memerlukan proses, pengaturan, mengarahkan dan membatasi, hal ini bertujuan untuk memberikan perlindungan terhadap konsumen agar tidak menimbulkan permasalahan dikemudian hari. Perlindungan konsumen merupakan istilah yang dipakai untuk menggambarkan adanya hukum yang memberikan perlindungan kepada konsumen dari kerugian atas penggunaan produk barang dan/atau jasa.

Dalam Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen (selanjutnya disebut UUPK) pengertian perlindungan konsumen diatur pada Pasal 1 angka 1 yaitu, Perlindungan Konsumen adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberi perlindungan kepada konsumen. Perlindungan konsumen meliputi setiap kegiatan pelaku usaha diberbagai bidang ekonomi. Kegiatan pemasaran barang dan/atau jasa merupakan salah satu kegiatan yang paling penting dari seluruh kegiatan pelaku usaha, salah satu bentuk dari pemasaran barang dan/atau jasa adalah dengan menggunakan sistem *Multi Level Marketing*.

Bisnis dengan sistem jaringan atau penjualan langsung pada dasarnya adalah sebuah metode pendistribusian barang dan jasa kepada masyarakat konsumen. Pendistribusian barang dan jasa merupakan salah satu dari urusan

¹ Moch Basarah, M Faiz Mufidin. 2008. “ *Bisnis Franchise dan Aspek-aspek Hukumnya*”. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti. hlm 1

perusahaan, urusan perusahaan adalah segala sesuatu yang berwujud benda maupun yang bukan benda, yang termasuk dalam lingkungan perusahaan².

Multi Level Marketing (selanjutnya disebut dengan MLM) atau sering disebut juga dengan penjualan langsung (*direct selling*) di atur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung yang terdapat dalam BAB I Pasal 1 angka 1 yaitu, 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 pada konsumen diluar lokasi eceran tetap.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung adalah salah satu bentuk perlindungan konsumen yang diberikan oleh pemerintah terkait dengan penjualan langsung. Konsideran Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung menyatakan, bahwa dalam rangka penataan, peningkatan tertib usaha, perlindungan konsumen, kepastian hukum, dan penciptaan iklim usaha yang kondusif guna mendorong peningkatan investasi dibidang perdagangan, perlu mengatur mengenai penyelenggaraan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung.

² H.M.N. Purwosutjipto. 2007. “*Pengertian Pokok Hukum Dagang Indonesia 1: Pengetahuan Dasar Hukum Dagang*”. Jakarta: Djambatan. hlm 23

Kegiatan MLM ini berkaitan dengan beberapa pihak yang antara lain perusahaan produk, mitra usaha , konsumen. Perusahaan produk adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan/atau jasa dengan sistem penjualan langsung. Dalam UUPK Pasal 1 angka 2 konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan/atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup dan tidak untuk diperdagangkan.

Mengenai pengertian mitra usaha terdapat dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung pada Pasal 1 angka 4 Mitra usaha adalah 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.

Secara umum MLM menggunakan pola metode pendistribusian barang dengan bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level(tingkatan), yang biasa dikenal dengan *upline* (tingkat atas), dan *downline* (tingkat bawah), orang-orang yang disebut dengan *upline* adalah orang-orang yang telah memiliki *downline* atau jaringan dibawahnya. Inti dari bisnis MLM ini digerakan dengan jaringan ini, baik yang bersifat vertikal dari atas ke bawah maupun horizontal dari kiri ke

kanan ataupun gabungan antara keduanya, pola ini disebut dengan pola piramida atau skema piramida³.

Upline dalam MLM adalah seorang konsumen pertama yang akan mencari calon pembeli baru yang dapat dimanfaatkan sebagai distributor, *upline* biasanya merupakan anggota yang telah terlebih dahulu mendapatkan keanggotaan atau orang yang telah memiliki jaringan dibawahnya. *Downline* dalam MLM adalah seorang distributor atau konsumen yang membeli produk untuk menjadi member MLM atau orang yang baru masuk yang belum memiliki jaringan dibawahnya.

MLM dapat menimbulkan permasalahan hukum terkait perlindungan konsumen terhadap kerugian atas barang dan/atau jasa yang diproduksi oleh perusahaan produk. Penentuan pihak yang bertanggungjawab dan pihak yang dapat digugat oleh konsumen atas kerugian yang diderita konsumen lebih rumit karena MLM dilakukan oleh lebih dari satu mitra usaha. Pihak yang bertanggung jawab dan pihak yang dapat digugat oleh konsumen atas kerugian yang diderita dapat ditentukan berdasarkan hubungan-hubungan hukum, baik hubungan hukum yang lahir berdasarkan perjanjian antara perusahaan produk dengan mitra usaha dan atau mitra usaha dengan mitra usaha lainnya, maupun hubungan hukum yang lahir berdasarkan Undang-undang.

Pertumbuhan bisnis MLM ini sangat banyak ditemukan di Indonesia saat ini. Salah satunya adalah PT. Amoeba Internasional atau yang lebih dikenal dengan sebutan Q-NET. Q-NET Internasional Ltd adalah perusahaan berskala multi internasional yang berpusat di Hongkong telah berdiri sejak

³ <https://syabaabulmuslim.wordpress.com/aqidah-2/syariah/> (diunduh sabtu 23 Mei 2015 pukul 15.58 WIB)

tahun 1998, di Indonesia Q-NET masuk pada tahun 1999.⁴ Q-NET bergerak dalam bidang Retail Emas, QVI (paket liburan di berbagai negara di dunia), I-Connect(alat penghemat pulsa 60%-80%), dan Bio Disc (alat terapi Kesehatan)⁵.

Salah satu produk dari PT. Amoeba Internasional yang banyak di gunakan oleh konsumen adalah alat terapi kesehatan Bio Disc. Bio Disc adalah alat yang membangkitkan energi alami. Energi yang terbentuk khususnya ditujukan meremajakan struktur molekul di setiap cairan. Struktur molekul menyebabkan cairan apapun menjadi lebih segar, lebih enak rasanya dan lebih panjang umur pakainya. Kesegaran alami didalam air penting bagi kebugaran, air yang memiliki molekul terstruktur membawa aliran oksigen yang sudah ditingkatkan ke dalam darah, membantu proses detoksifikasi radikal bebas, meningkatkan detoksifikasi hati, meningkatkan penyerapan nutrisi kedalam tubuh.

Energi alami dari Bio Disc memperbaiki pola tidur, jika ditempatkan dibawah tempat tidur dan meningkatkan energi chi yang positif dari tubuh, jika dikenakan atau dibawa dalam tas. Bio Disc juga diakui bisa menghilangkan rasa sakit dengan bantuan sinar matahari yang direfleksikan melalui Bio Disc.

Menurut Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 1191/Menkes/Per/VIII/2010 tentang Penyaluran Alat Kesehatan, Pasal 1 angka 1 menyatakan bahwa Alat Kesehatan adalah instrumen, apparatus, mesin, dan/atau inplan yang tidak mengandung obat yang digunakan untuk mencegah,

⁴ <http://oraumum-tulungagung.weebly.com/profil-perusahaan.html> (diunduh senin 2 maret 2015 pukul 16.00 wib)

⁵ <https://qnetsalabateam.wordpress.com/category/profil-perusahaan/> (diunduh senin 2 maret 2015 pukul 16.10 wib)

mendiagnosis, menyembuhkan, meringankan penyakit, merawat orang sakit, memulihkan kesehatan pada manusia, dan/atau membentuk struktur dan memperbaiki fungsi tubuh.

Berdasarkan, ketentuan permenkes tersebut maka Bio Disc termasuk salah satu alat kesehatan yang digunakan menyembuhkan dan meringankan penyakit. Akan tetapi, penyaluran bio disc ini tidak dapat diperjualbelikan di pasar bebas melainkan melalui sistem pemasaran dengan MLM oleh PT.Amoeba International (Q.net).

Meskipun bio disc dapat dikategorikan sebagai alat kesehatan, akan tetapi sampai saat ini, belum ada tes dan organisasi yang memberikan persetujuan karena ilmu pengetahuan sudah jauh melampaui teknologi modern yang sudah ada pada saat ini⁶ Ini berarti, bio disc belum bisa memberikan kepastian hukum dalam penggunaannya. Jika terjadi efek samping dalam penggunaan produk ini, maka konsumen pengguna yang akan dirugikan. Sesuai dengan UU Perlindungan Konsumen Pasal 2, menyatakan bahwa Perlindungan Konsumen berasaskan manfaat, keadilan, keseimbangan, keamanan dan keselamatan konsumen, serta kepastian hukum.

Oleh karena itu, penggunaan produk bio disc belum dapat memberikan perlindungan terhadap konsumen pengguna karena tidak sesuai dengan asas-asas yang dicantumkan dalam UU Perlindungan Konsumen. Sehingga penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai **“PERLINDUNGAN KONSUMEN DALAM TRANSAKSI PENYALURAN ALAT KESEHATAN (BIO DISC) DENGAN SISTEM MULTI LEVEL**

⁶ Muh Chaidir, <http://chaidir-qnet.blogspot.com/>, (diunduh Minggu 5 Juli 2015 Pukul 23.42 Wib).

MARKETING (MLM) PADA PT. AMOEBA INTERNASIONAL Q-NET PADANG ”.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan judul dan latar belakang masalah di atas, maka yang menjadi pokok permasalahan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah Penyaluran Alat Terapi Kesehatan (Bio Disc) dengan Sistem *Multi Level Marketing* (MLM) pada PT. Amoeba Internasional (Q-Net) Padang dalam Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 1191/Menkes/Per/VIII/2010 tentang Penyaluran Alat Kesehatan?
2. Bagaimanakah Perlindungan Konsumen dalam transaksi penyaluran alat terapi kesehatan (Bio Disc) dengan Sistem *Multi Level Marketing* (MLM) pada PT. Amoeba Internasional (Q-Net) Padang ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk memberikan penjelasan tentang Bagaimanakah Penyaluran Alat Terapi Kesehatan (Bio Disc) dengan Sistem *Multi Level Marketing* (MLM) pada PT. Amoeba Internasional (Q-Net) Padang dalam Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 1191/Menkes/Per/VIII/2010 tentang Penyaluran Alat Kesehatan
2. Untuk memberikan penjelasan tentang Bagaimanakah Perlindungan Konsumen dalam transaksi penyaluran alat terapi kesehatan (Bio Disc) dengan Sistem *Multi Level Marketing* (MLM) pada PT. Amoeba Internasional (Q-Net) Padang

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

- a. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi perkembangan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang hukum perdata terutama hukum perusahaan.
- b. Hasil dari penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan referensi bagi kepentingan akademis dan juga sebagai tambahan kepustakaan dalam bidang ilmu hukum khususnya hukum bisnis.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi praktisi, memberikan informasi dan bahan masukan tentang perlindungan konsumen dalam transaksi penyaluran alat terapi kesehatan (Bio disc) dengan sistem *Multi Level Marketing* (MLM) pada PT. Amoeba Internasional (Q-net) Padang.
- b. Bagi PT. Amoeba Internasional (Q-net) Padang, Akademisi Hukum, serta masyarakat diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam melaksanakan perannya masing-masing.

E. Metode Penelitian

1. Pendekatan Masalah

Penelitian ini menggunakan pendekatan *juridis Sosiologis* yaitu pendekatan masalah melalui penelitian hukum dengan melihat norma hukum yang berlaku dan menghubungkannya dengan fakta yang ada dilapangan sehubungan dengan permasalahan yang ditemukan dilapangan.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif artinya penelitian yang memberikan data tentang suatu keadaan atau gejala-gejala sosial yang berkembang ditenga-tengah masyarakat yang sesuai dengan fakta dan tanpa adanya rekayasa, sehingga dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memperoleh gambaran yang menyeluruh, lengkap dan sistematis tentang objek yang akan diteliti.

3. Jenis dan Sumber Data

a. Jenis Data

- 1) Data primer yaitu data yang didapatkan langsung dari objek penelitian lapangan yaitu PT. Amoeba Internasional (Q-net) Padang dan Dinas Kesehatan Provinsi Sumatera Barat
- 2) Data sekunder yaitu data yang diperoleh melalui penelitian kepustakaan (*library research*) yang meliputi :

a) Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer adalah semua ketentuan yang ada kaitannya dengan pokok permasalahan yang bersifat mengikat, berbentuk undang-undang atau peraturan perundang-undangan yang relevan, seperti:

- 1) Undang-undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945.
- 2) Kitab Undang-undang Hukum Perdata (KUHPerdata)
- 3) Kitab Undang-undang Hukum Dagang (KUHD)
- 4) Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen
- 5) Undang-undang Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan

- 6) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung
- 7) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 36/M-DAG/PER/9/2007 Tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan
- 8) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 13/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung
- 9) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor : 73/MPP/Kep/3/2000 Tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang.
- 10) Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 1191/Menkes/Per/VIII/2010 tentang Penyaluran Alat Kesehatan
- 11) Undang-undang Nomor 23 Tahun 1992 Tentang Kesehatan

b) Bahan Hukum Sekunder,

Bahan hukum sekunder adalah bahan-bahan yang memberikan penjelasan atau keterangan-keterangan mengenai peraturan perundang-undangan pada bahan hukum primer berbentuk buku-buku yang ditulis oleh para sarjana hukum, literatur-literatur hasil penelitian yang telah dipublikasikan, jurnal-jurnal hukum, dan lain-lain.

c) Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier yaitu berupa kamus hukum yang digunakan untuk membantu penulis dalam menerjemahkan berbagai istilah yang digunakan dalam penulisan ini.

b. Sumber Data

Adapun sumber data dalam penelitian ini :

a. Penelitian Kepustakaan (*library research*)

Penelitian kepustakaan merupakan penelitian yang dilakukan terhadap buku-buku karya ilmiah, undang-undang dan peraturan-peraturan yang terkait lainnya. Bahan kepustakaan ini diperoleh penulis dari :

1. Perpustakaan fakultas hukum universitas andalas .
2. Perpustakaan pusat universitas andalas.
3. Buku-buku serta bahan kuliah yang penulis miliki.

b. Penelitian Lapangan (*field research*)

Penelitian lapangan merupakan penelitian yang diperoleh langsung di PT. Amoeba Internasional (Q-net) Padang serta pihak-pihak yang terkait dengan judul dan perumusan masalah yang penulis akan teliti.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dipakai dalam proses penelitian ini adalah didapat dengan cara :

- a. Studi dokumen, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mempelajari dokumen-dokumen yang berhubungan dengan masalah yang penulis teliti untuk didapatkan landasan teoritis dari permasalahan penelitian. Data dan dokumen-dokumen tersebut didapatkan di PT. Amoeba Internasional (Q-net) Padang.
- b. Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab secara lisan dengan pihak-pihak yang berkompeten sehubungan dengan rumusan permasalahan yang penulis buat. Sebelum wawancara

dilakukan, penulis menyiapkan pertanyaan-pertanyaan yang sesuai masing-masing bidang objek penelitian seperti pimpinan di PT. Amoeba Internasional (Q-net) Padang.

5. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

a. Teknik Pengolahan Data

Data yang telah didapat dilakukan *editing* yaitu proses penelitian kembali terhadap catatan, berkas-berkas, dan informasi yang dikumpulkan oleh para pencari data yang diharapkan akan dapat meningkatkan mutu kehandalan data yang hendak dianalisis. Serta memeriksa dan memperbaiki jika terdapat kesalahan dalam pengisian daftar wawancara terstruktur, memilah data yang dianggap perlu untuk menjawab permasalahan dalam penelitian.⁷

b. Analisis Data

Setelah semua data diperoleh baik secara tulisan maupun lisan maka akan diolah dengan menghubungkan dengan permasalahan dan teori yang relevan sehingga data yang diperoleh dapat dianalisis dan disajikan secara deskriptif kualitatif. Deskriptif artinya penelitian yang telah dilakukan diharapkan dapat memberikan gambaran secara menyeluruh dan sistematis tentang bagaimana Perlindungan Konsumen dalam transaksi penyaluran alat kesehatan (Bio Disc) dengan Sistem *Multi Level Marketing* (MLM) pada PT. Amoeba Internasional (Q-Net) Padang Sedangkan kualitatif artinya dengan memperhatikan fakta dan data hukum yang diperoleh dari penelitian, maka data tersebut akan

⁷ Amirudin dan Zainal Asikin. 2012. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. hlm 168

dianalisis dalam bentuk uraian. Dengan demikian akan diperoleh gambaran yang akurat dari permasalahan yang diteliti dan melahirkan suatu kesimpulan yang dapat dipertanggungjawabkan. Diharapkan penelitian ini akan mencapai sasaran yang tepat.

F. Sistematika Penulisan

Secara garis besar penelitian ini disusun atau beberapa bagian yang semuanya tersusun dalam sistematika sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisikan latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, dan diakhiri dengan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini akan menguraikan tinjauan umum mengenai , *Multi Level Marketing* (MLM), serta Pengertian perlindungan konsumen, konsumen, dan pelaku usaha.

BAB III : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan memuat tentang (dilihat dari rumusan masalah)

BAB IV : PENUTUP

Bab ini berisikan kesimpulan dan saran dari uraian yang telah disampaikan pada bab-bab sebelumnya yang merupakan jawaban dari perumusan masalah.