

**IMPLEMENTASI PASAL 18 PERMENDAG RI NO 70 TAHUN 2019  
TENTANG PERIZINAN USAHA DI BIDANG PENJUALAN LANGSUNG  
DI MEMBER PERUSAHAAN HERBALIFE NUTRITION CABANG  
MALANG**

**SKRIPSI**

oleh:

Shofi'iyah Nur Azizah  
NIM 18220178



PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2023

**IMPLEMENTASI PASAL 18 PERMENDAG RI NO 70 TAHUN 2019  
TENTANG PERIZINAN USAHA DI BIDANG PENJUALAN LANGSUNG  
DI MEMBER PERUSAHAAN HERBALIFE NUTRITION CABANG  
MALANG**

**SKRIPSI**

oleh:

Shofi'iyah Nur Azizah  
NIM 18220178



PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2023

## **PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Demi Allah,

Dengan kesadaran dan rasa tanggung jawab terhadap pengembangan keilmuan,  
penulis menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**IMPLEMENTASI PASAL 18 PERMENDAG RI NO 70 TAHUN 2019  
TENTANG PERIZINAN USAHA DI BIDANG PENJUALAN LANGSUNG  
DI MEMBER PERUSAHAAN HERBALIFE NUTRITION CABANG  
MALANG**

Benar-benar merupakan skripsi yang disusun sendiri berdasarkan kaidah penulisan karya ilmiah yang dapat dipertanggungjawabkan. Jika kemudian hari laporan penelitian skripsi ini merupakan hasil plagiasi karya orang lain baik sebagian maupun keseluruhan, maka skripsi sebagai persyaratan mendapat predikat gelar sarjana dinyatakan batal demi hukum.

Malang, 27 November 2023

Penulis



Shofi' iya Nur Azizah  
NIM 18220178

## HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah membaca dan mengoreksi skripsi saudara Sabrina Alvianti Ifadha NIM 18220188 Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul:

**IMPLEMENTASI PASAL 18 PERMENDAG RI NO 70 TAHUN 2019  
TENTANG PERIZINAN USAHA DI BIDANG PENJUALAN LANGSUNG  
DI MEMBER PERUSAHAAN HERBALIFE NUTRITION CABANG  
MALANG**

Maka pembimbing menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah untuk diajukan dan diuji oleh Majelis Dewan Penguji.

Mengetahui,  
Ketua Program Studi  
Hukum Ekonomi Syariah



Dr. Fakhruddin, M.HI.

NIP 197408192000031002

Malang, 27 November 2023  
Dosen Pembimbing



H. Faishal Agil Al Munawar, Lc., M.Hum.

NIP 198810192019031010



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK  
IBRAHIM MALANG**

**FAKULTAS SYARIAH**

Jl. Gajayana 50 Malang 65144 Telp (0341) 559399, Fax (0341) 559399

**BUKTI KONSULTASI**

Nama : Shofi'iya Nur Azizah  
NIM : 18220178  
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah  
Pembimbing : H. Faishal Agil Al Munawar, Lc., M.Hum.  
Judul : **Implementasi Pasal 18 PERMENDAK RI Nomor 70  
Tahun 2019 tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan  
Langsung Di Member Perusahaan Herbalife Nutrition  
Cabang Malang**

No.	Hari/tanggal	Materi konsultasi	Paraf
1	Jum'at, 24 November 2022	Penyerahan Proposal	
2	Kamis, 10 Maret 2023	ACC Proposal Skripsi	
3	Kamis, 07 September 2023	Revisi Proposal	
4	Jum'at, 15 September 2023	Konsultasi BAB I-III	
5	Senin, 25 September 2023	Revisi BAB I-III	
6	Jum'at, 13 Oktober 2023	Konsultasi BAB IV	
7	Senin, 30 Oktober 2023	Revisi BAB IV	
8	Selasa, 14 November 2023	Konsultasi BAB V	
9	Senin, 20 November 2023	Revisi BAB V	
10	Selasa, 21 November 2023	ACC Skripsi	

Malang, 27 November 2023  
Mengetahui,  
a.n Dekan  
Ketua Program Studi  
Hukum Ekonmi Syariah

Dr. Fakhruddin, M.HI.  
NIP 197408192000031002

## PENGESAHAN SKRIPSI

Dewan penguji skripsi saudari Shofi'ya Nur Azizah NIM 18220178 Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

**IMPLEMENTASI PASAL 18 PERMENDAG RI NO 70 TAHUN 2019  
TENTANG PERIZINAN USAHA DI BIDANG PENJUALAN LANGSUNG  
PADA USAHA PARA MEMBER PERUSAHAAN HERBALIFE NUTRITIO  
MALANG**

Telah dinyatakan LULUS dengan nilai: B+

Dengan Penguji

1. Hersila Astari Pitaloka, M.Pd.  
NIP 199208112023212050

  
kefua

2. H. Faishal Agil Al Munawar, Lc., M.Hum. )  
NIP 198810192019031010

  
Sekretaris

3. Aditya Prastian Supriyadi, SH., MH.  
NIP 19930429202012100

  
Penguji utama

Malang, 4 Januari 2024



Prof. Sudirman, M.A.  
NIP. 197708222005011003

## **MOTTO**

“Tidak peduli seberapa keras kamu bekerja, tidak akan ada yang berhasil tanpa pertolongan Allah SWT. Maka, bantulah dirimu dengan meminta pertolongan kepada Allah SWT”

(Abdul Bary Yahya)

“Bekerjalah untuk akhiratmu seolah-olah kamu akan mati esok hari, dan bekerjalah untuk kehidupan dunia seolah-olah kamu akan hidup selamanya”

(Ali bin Abi Thalib)

## **KATA KENGANTAR**

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan dengan baik skripsi yang berjudul:

### **IMPLEMENTASI PASAL 18 PERMENDAG RI NO 70 TAHUN 2019 TENTANG PERIZINAN USAHA DI BIDANG PENJUALAN LANGSUNG DI MEMBER PERUSAHAAN HERBALIFE NUTRITION CABANG MALANG**

Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang sudah menuntun kita dari zaman kegelapan menuju zaman yang terang benderang yakni addinul Islam. Semoga kita menjadi orang yang mendapatkan syafa'at di hari akhir kelak.

Dengan segala upaya, bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak dalam proses penulisan skripsi ini, maka dengan segala kerendahan hati perkenankan penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tiada taranya kepada:

1. Prof. Dr. H. M. Zainuddin, M.A., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. Sudirman, M.A., selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Dr. Fakhruddin, M.HI, selaku ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.



4. H. Faisal Agil Al Munawar, Lc., M. Hum. selaku Dosen pembimbing. Penulis ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas waktu yang telah beliau luangkan untuk memberikan bimbingan, motivasi, serta arahan dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga beliau dan keluarga diberi kesehatan, rezeki yang berkah dan selalu dalam lindungan Allah SWT
5. Majelis Penguji Hersila Astari Pitaloka, M.Pd. selaku ketua penguji, Aditya Prastian Supriyadi, SH., MH. selaku penguji Utama, H. Faishal Agil Al Munawar, Lc., M.Hum., selaku sekretaris Penguji.
6. Ahmad Sidi Pratomo. S.H., MA., selaku Dosen Wali penulis selama menempuh studi di Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Penulis sampaikan banyak terima kasih kepada beliau yang telah memberikan arahan dan bimbingan, serta semangat motivasi selama menempuh perkuliahan.
7. Segenap jajaran Dosen Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah banyak berperan aktif dalam menyumbangkan ilmu, wawasan dan pengetahuannya kepada penulis.
8. Staff karyawan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, penulis ucapkan terima kasih atas partisipasinya dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Pemilik Nutrition Clube Shake and Me (Aneu Susana) yang telah menizinkan penulis untuk melakukan penelitian dan telah memberikan informasi yang dibutuhkan selama penelitian berlangsung.

10. Orang tua penulis (bapak Solihun dan Ibu Sarmi) yang selalu mendoakan, memberikan dukungan yang terbaik untuk penulis, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi dengan baik.
11. Kedua Adik penulis (Fitri Khofifatul Hidayah dan Ahmda Fauzi Ghozali Syarif) yang selalu mendoakan, memberi dukungan, dan menjadi pelipur lara bagi penulis.
12. Seluruh keluarga besar kedua orang tua yang selalu mendoakan, memberi dukungan, dan menjadi pengganti kedua orang tua saat jauh dari orang tua.
13. Teman-teman Penulis (Anak kamar 34, Nadia dan Sabrina ) yang selalu mendoakan dan memberi dukungan bagi penulis agar bisa menyelesaikan skripsi dengan baik dan lancar.
14. Seluruh teman-teman Penulis Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2018 yang telah memberikan banyak kenangan, pengalaman, dan menjadi motivasi penulis selama menempuh bangku perkuliahan.
15. Kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah dengan tulus membantu dalam segi apapun sehingga penyusunan skripsi ini terselesaikan, Jazakumullahu Khairan Katsira

Dengan terselesaikannya skripsi ini, semoga ilmu yang telah penulis peroleh selama kuliah di Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pembaca. Sebagai manusia yang tak pernah luput dari kekhilafan, penulis sangat mengharapkan pintu maaf serta kritikan dan saran dari semua pihak demi upaya perbaikan di waktu yang akan datang.

Malang, 27 November 2023  
Penulis

Shofi'iyah Nur Azizah  
NIM 18220178

## PEDOMAN TRANSLITERASI

### A. Umum

Transliterasi adalah pemindahan aliran tulisan Arab ke dalam tulisan Indonesia (Latin), bukan terjemahan Bahasa Arab ke dalam Bahasa Indonesia. Termasuk dalam kategori ini ialah nama Arab dari bangsa Arab, sedangkan nama Arab dari bangsa selain Arab ditulis sebagaimana ejaan bahasa nasionalnya, atau sebagaimana yang tertulis dalam buku yang menjadi rujukan. Penulisan judul buku dalam footnote maupun daftar pustaka, tetap menggunakan ketentuan transliterasi ini.

Banyak pilihan dan ketentuan transliterasi yang dapat digunakan dalam penelitian karya ilmiah, baik yang berstandar internasional, nasional, maupun ketentuan yang khusus digunakan penerbit tertentu. Transliterasi yang digunakan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang menggunakan EYD plus, yaitu transliterasi yang didasarkan atas Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, tanggal 22 Januari 1998, No. 158/1987 dan 0543.b/U/1987, sebagaimana transliterasi dalam buku Pedoman Transliterasi Bahasa Arab (A Guide Arabic Transliteration), INIS Fellow 1992.

### B. Konsonan

ا= Tidak dilambangkan	ض= dl
ب= b	ط= th
ت= t	ظ= dh
ث= ts	ع= ‘ (koma menghadap ke atas)

ج = j	غ = gh
ح = h	ف = f
خ = kh	ق = q
د = d	ك = k
ذ = dz	ل = l
ر = r	م = m
ز = z	ن = n
س = s	و = w
ش = sy	ه = h
ص = sh	ي = y

Hamzah (ء) yang sering dilambangkan dengan alif, apabila terletak di awal kata maka dalam transliterasinya mengikuti vokalnya, tidak dilambangkan, namun apabila terletak di tengah atau di akhir kata, maka dilambangkan dengan tanda koma di atas (‘), berbalik dengan koma (‘) untuk pengganti lambang “ع“.

### C. Vokal, Panjang, dan Diftong

Setiap penulisan Bahasa Arab dalam bentuk tulisan latin vokal fathah ditulis dengan “a”, kasrah dengan “i”, dhommah dengan “u”, sedangkan bacaan panjang masing-masing ditulis dengan cara berikut.

Vokal (a) panjang = â misalnya **بِأَل** menjadi **bâla**

Vokal (i) panjang = iimisalnya **بِيْل** menjadi **biila**

Vokal (u) panjang = uu misalnya **بُوْل** menjadi **buula**

Khusus untuk bacaan ya' nisbat, maka tidak boleh digantikan dengan “I” melainkan tetap ditulis dengan “iy” agar dapat menggambarkan ya' nisbat di akhirnya. Begitu juga untuk suara diftong, wawu dan ya' setelah fathah ditulis dengan “aw” dan “ay”, contoh sebagai berikut:

Diftong (aw) = سولسولmisalnya سول menjadi sawla

Diftong (ay) = سيفسيفmisalnya سيف menjadi sayfa

#### **D. Ta' Marbutah**

Ta' marbutah ditransliterasikan dengan “t” jika berada di tengah kalimat, tetapi Ta' marbutah berada di akhir kalimat, maka ditransliterasikan dengan menggunakan “h”, misalnya menjadi al-risalat li al-mudarrisah, atau apabila berada di tengah-tengah kalimat yang terdiri dari susunan mudlaf dan mudlaf ilayh, maka ditransliterasikan dengan menggunakan t yang disambungkan dengan kalimat berikutnya, misalnya menjadi fii rahmatillah.

#### **E. Kata Sandang dan Lafadh al-Jalalah**

Kata sandang berupa “al” ال ditulis dengan huruf kecil, kecuali terletak di awal kalimat, sedangkan “al” dalam lafadh al-jalalah yang berada di tengah-tengah kalimat yang disandarkan (idhafah) maka dihilangkan.

Perhatikan contoh-contoh berikut ini:

1. Al-Imâm al-Bukhâriy mengatakan....
2. Al-Bukhâriy dalam kitabnya menjelaskan...
3. Billâh ‘azzawajalla.

#### **F. Nama dan Kata Arab Terindonesiakan**

Pada prinsipnya setiap kata yang berasal dari bahasa Arab harus ditulis dengan menggunakan sistem transliterasi. Apabila kata tersebut merupakan nama Arab dari orang Indonesia atau bahasa Arab yang sudah terindonesiakan, tidak perlu ditulis dengan menggunakan sistem transliterasi. Contohnya sebagai berikut: “...Abdurrahman Wahid, mantan Presiden RI keempat”. Penulisan nama “Abdurrahman Wahid” ditulis dengan menggunakan tata cara penulisan bahasa Indonesia yang disesuaikan dengan penulisan namanya. Kata-kata tersebut sekalipun berasal dari bahasa Arab, namun ia berupa nama dan orang Indonesia dan terindonesiakan, untuk itu tidak ditulis dengan cara “Abd al-RahmânWâhid”.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	iii
<b>BUKTI KONSULTASI</b> .....	iv
<b>PENGESAHAN SKRIPSI</b> .....	v
<b>MOTTO</b> .....	vi
<b>KATA KENGANTAR</b> .....	vii
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI</b> .....	xi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xv
<b>ABSTRAK</b> .....	xvii
<b>ABSTRACT</b> .....	xviii
<b>البحث مخلص</b> .....	xix
<b>BAB I</b> .....	1
<b>A. Latar Belakang</b> .....	1
<b>B. Rumusan Masalah</b> .....	5
<b>C. Tujuan Penelitian</b> .....	5
<b>D. Manfaat Penelitian</b> .....	5
<b>E. Definisi Operasional</b> .....	6
<b>F. Sistematika Pembahasan</b> .....	7
<b>BAB II</b> .....	9
<b>TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	9
<b>A. Penelitian Terdahulu</b> .....	9
<b>B. Kerangka Teori</b> .....	12
1. Penjualan Langsung ( <i>Direct Selling</i> ).....	12
2. Pelaku Usaha .....	20
3. Ketentuan Legalitas Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan RI No 70 Tahun 2019 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langusng.....	24
5. Bisnis Perusahaan Herbalife Nutrision di Nutrision Club Shake and Me Merjosari.....	30
<b>BAB III</b> .....	36



<b>METODE PENELITIAN.....</b>	<b>36</b>
<b>A. Jenis Penelitian .....</b>	<b>36</b>
<b>B. Pendekatan Penelitian .....</b>	<b>36</b>
<b>C. Lokasi Peneliti .....</b>	<b>37</b>
<b>D. Sumber Data .....</b>	<b>37</b>
<b>E. Metode Pengumpulan Data .....</b>	<b>38</b>
<b>F. Metode Pengelolaan Data .....</b>	<b>39</b>
<b>BAB IV .....</b>	<b>41</b>
<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>41</b>
<b>A. Gambaran Umum Usaha Herbalife .....</b>	<b>41</b>
<b>B. Implementasi Pasal 18 PERMENDAG RI No 17 Tahun 2019 tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan Langsung pada Usaha Nutrition Clube Shake and Me Herbalife Malang. ....</b>	<b>47</b>
<b>C. Status Hukum Perizinan Nitrition Club Cabang Malang Terhadap PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019 .....</b>	<b>53</b>
<b>BAB V.....</b>	<b>60</b>
<b>A. Kesimpulan .....</b>	<b>60</b>
<b>B. Saran.....</b>	<b>61</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>62</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>65</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>69</b>

## ABSTRAK

Shofi'ya Nur Azizah, 18220178, **Implementasi Pasal 18 PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019 tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan Langsung di Usaha Member Perusahaan Herbalife Nutrition Cabang Malang**, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, Pembimbing: H. Faishal Agil Al Munawar, Lc., M. Hum.

---

**Kata Kunci:** implementasi, perizinan, penjualan

Dalam usaha penjualan diperlukan adanya perizinan usaha sebagai sarana untuk perlindungan hukum bagi pemilik usaha dan para konsumen. Banyaknya perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung (*Direct Selling/ Multi Level Marketing*) membuat banyak orang tertarik membangun usaha nya sendiri untuk menjadi sorang distributor, namun tidak jarang ada beberapa usaha penjualan langsung berbisnis tidak sesuai dengan peraturan yang ada yaitu Peraturan Menteri Perdagangan No 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung, khususnya tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan Langsung pada Pasal 18..

Tujuan dari penelitian untuk memaparkan bagaimana Implenetasi pasal 18 PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019 tentang Perizinan Usaha diBidang Penjualan Langsung dan bagaimana status Hukum Perizinan pada usaha member NC cabang Malang terhadap PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019 Pasal 18. Penelitian ini termasuk penelitian yuridis empiris, dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Sumber data yang digunakan menggunakan sumber data primer yang merupakan hasil dari wawancara dan dokumentasi kepada pemilik usaha dan konsumen. Bahan hukum sekunder diperoleh dari Peraturan Menteri Perdagangan, buku, jurnal, artikel, dokumen dan sumber data lainnya sebagai alat analisis. Teknik pengumpulan data melalui wawancara dan Dokumentasi. Metode pengumpulan data melewati berapa data yaitu ada pengelolaan data, analisis data dan proses penalaran hukum.

Hasil penelitain yang pertama bahwa didalam PERMENDAG RI No 70 tahun 2019 menjelaskan bahwa stiap perusahaan yang meggunakan sistem Penjualan Langsung (*Direct Selling*) diwajibkan memiliki perizinan dibidang penjualan langsung dari intsansi atau Lembaga OSS atas nama Menteri. Perusahaan Herbalife Nutritin merupakan salah satu anggota dari APLI (Asosiasi Penjaulan Langsung Indonesia) yang merupakan wadah untuk perusahaan Herbalife terhubung pada Menteri Perdagangan. Untuk menajdi anggota APLI perusahaan penjualan langsung diwajibkan memiliki SIUP dan NIB. Hasil kedua yaitu bahwa Perizianan usaha Nutrition Clube diterbitkan oleh perusahaan Herblife itu sendiri dengan memberikan syarat-syarat yang sudah ditentukan oleh perusahaan melalui OSS (*Online Single Submission*) melewati APLI. Sataus hukum pada perizinan usaha member Perusahaan Herbalife Nutritin dianggap sudah sah karena sistem perekturan calon penjual langsung yang dilakukan oleh perusahaan sudah ssuai denga pasal 12 PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019 dan Sebagian besar kewajiban pada pasal 13 usaha Nutrition Club sudah dilaksanakan dengan baik.

## **ABSTRACT**

Shofi'ya Nur Azizah, 18220178, **Implementation of Article 18 PERMENDAG RI no 70 of 2019 on business licensing in direct sales in the Company Member Herbalife Nutrition Company Malang Branch**, Syariah Economic Law Study Program, Faculty of Shariah, State University of State (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, Supervisor: H. Faishal Agil al Munawar, LC., M. H

---

---

**Keywords:** Implementation, Licensing, Sales

In sales efforts are necessary to attribute businesses as a means for legal protection for business owners and consumers. The number of companies using the direct sales/multi level marketing systems make many people interested in building its own efforts to become a distributor, but not infrequently there are some business sales directly do business in accordance with the existing regulation of the Minister of the Minister of the Wood of the No. 70 of 2019 on distribution of goods, so on the business licensing in direct sales in Article 18.

The purpose of research to explain how the implastication of Article 18 permandag of RI No 70 of 2019 on business licenses in direct sales and how the legal status of licensing on the member of NC Membang member of the Permendag RI no 70 of 2019 Article 18. This study included empirical juridical research, using a qualitative approach. The data sources used using primary data sources are the result of interviews and documentation to business owners and consumers. Secondary legal materials are made by the Regulation of the Minister of Trade, Books, Journals, Articles, Documents and other data sources as analytics. Data collection techniques through interviews and documentation. Methods of data collection through what data is there is data management, data analysis and legal reasoning process.

The first licensed result that in the Permendag RI No 70 of 2019 is eager that the Staid Reusing which uses the direct sales system is required to have licensing in direct sales of the intansion or OSS institution on behalf of the Minister. Herbalife Nutritin Company is one of the members of the APLI (Associati Indonesia direct) which is a container for Herbalife companies connected to the Minister of the Welfare. To promote members of the Apl Company direct sales are required to have SIUP and NIB. The second result is that the Nutrition Clube's business peripuits are published by the Herblife Company itself by providing the conditions that have been determined by the company through OSS (online single submission) through the APLI. Savaus Law on the Company's business licensing of Herbalife Company Nutritin is considered legitimate because the preservative of the prospective vending of the vendor conducted by the company has been Sususa by Article 12 permandag of the Republic of No. 70 of 2019 and most obligations in Article 13 Nutrition Club's business has been implemented wel

## البحث ملخص

الترخيص على ٢٠١٩ من ٧٠ رقم الوزاري الأرز من ١٨ المادة تنفيذ، ١٧٨٠١٨٢٠، عزيزة نور صوفيا نخبة نادي من حالة دراسة). الشركة التغذية هرباليف الشركة شركة في المباشرة المبيعات في التجاري الدولة جامعة، الشريعة من خلل، الشريعة الاقتصادية الدراسة برنامج، (مالانغ، ميرجوساري، مي و متماسكة هوم م.م، لك، المنور أجيل فايشال H. المشرف، مالانج إبراهيم مالك مولانا (أوين)

### المبيعات، الترخيص، التنفيذ: الرئيسية الكلمات

الأعمال لأصحاب القانونية الحماية وسائل وسائل على الشركات لتمثيل ضرورية المبيعات جهود في يجعل مما، المستويات متعددة / المباشرة التسويق أنظمة تستخدم التي الشركات عدد. والمستهلكين بعض هناك يكون ما نادرا ليس ولكن، موزع لتصبح الخاصة جهودها بناء في المهتمين الناس من العديد ٢٠١٩ من ٧٠ رقم الخشب لوزارة الحالي الوزير بين المعلومات تجاه مباشرة تعمل التجارية المبيعات ١٨. المادة في المباشرة المبيعات في الأعمال ترخيص على وذلك، السلع توزيع بشأن

هو المستخدمة البيانات مصدر. النوعي النهج مع، التجريبية الجريبية البحوث نوع الدراسة هذه وتشمل المباشرة المبيعات في الأعمال بترخيص المرتبطة المقالات اقتباس شكل في يتم التي الأساسية البيانات تنظيم قبل من الثانوية البيانات مصادر جمع يتم. والمستهلكين الأعمال أصحاب مقابلات من مقابلة ونتائج من البيانات جمع تقنيات. الأخرى البيانات ومصادر والوثائق والمقالات والمجلات والكتاب التجارة وزير البيانات وتحليل، البيانات إدارة هناك البيانات خلال من البيانات جمع طرق. والوثائق المقابلات خلال الوزاري الأرز من ١٨ المادة تنفيذ) ١( تعرض أن هو الدراسة هذه من والغرض. القانوني التفكير وعملية عضو الزمضان الأعمال قانونية حالة) ٢(. المباشرة المبيعات في الشركة ترخيص على ٢٠١٩ لعام ٧٠ رقم 18. المادة 2019 عام 70 رقم ري بيرمينماغ ضد برهان مالانج نادي التغذية نوت

مطلوب المباشرة المبيعات نظام يستخدمها التي الشركة مياه أن يجلس 2019 لسنة 70 رقم بيرميغاغ في هرباليف شركة. الوزير عن نيابة مؤسسة أوس أو المؤسسة من المباشرة المبيعات في الترخيص لتكون متصلة هرباليفية لشركات حاوية وهو (مباشرة إندونيسيا أسوسيات) أبلي أعضاء من واحدة هي نوتريتين وتنشرت. ونيب سيوب يكون أن مطلوبة إبل المذكورة الشركة مبيعات أعضاء لتعزيز. الرعاية وزير من تحديدها تم التي الظروف توفير طريق عن نفسه هيربليف شركة قبل من بيبسيويتس ديفيسيان نيتورينيز ترخيص عن سافوس قانون ويعتبر. أبلي خلال من (الانترنت على واحد تقديم) أوس خلال من الشركة قبل الذين البائعين من المحتملين البائعين عن الحافظة لأن مشروعا نوتريتين الشركة هرباليف لشركة الأعمال التزامات معظم وأن، 2019 من 70 رقم جمهورية من بيرمانداغ 12 المادة قبل من سوسوسا الشركة أجراه نوت التغذية نادي 13 الأعمال في

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Zaman sekarang dunia sudah semakin maju salah satunya dalam pembangunan dan perkembangan dalam bidang ekonomi khususnya bisnis, perkembangan sebuah bisnis saat ini sangat lah maju dan berkembang sangat pesat sistem perdagangan saat ini semakin banyak jenisnya. Beberapa tahun terakhir ini perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketin* menjadi semakin pesat dan terdiri dari beraneka ragam mulai dari produk, cara pemasaran, keuntungan yang ditawarkan dan dihasilkan hingga status keanggotaan perusahaan tersebut. Jumlah perusahaan bisnis *Multi Level Marketing* yang banyak ini lah yang akan mengakibatkan persaingan yang ketat untuk mengajak sesorang member-member barunya. Adanya berbagai potensi dan unggulan yang dimiliki akan diusahakan semaksimal mungkin.

Perusahaan bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) merupakan salah satu cabang dari perusahaan *direct selling* yang mana merupakan salah satu sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member sebagai pembeli, konsumen, pemasararan dan sebagai distributor. Dengan menggunakan prinsip kerja mendistribusikan langsung ke konsuen. Distribusor di dalam MLM tidak diperlukan adanya devisi markrting maka dialihkan didalam bentuk yang diberikan langsung kepada para member MLM.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Bagoes Wuryanto, *Jurus maut MLM Aanti Gagal* (Yogyakarta: MedPres,2010), 13.

Sistem penjualan langsung atau *direct selling* menurut peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung Pasal 1 ayat 1 adalah sistem penjualan Barang tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Penjualan Langsung yang bekerja atas dasar Komisi atau Bonus berdasarkan hasil penjualan kepada Konsumen di luar lokasi eceran. Untuk melindungi konsumen dari para praktik usaha penjualan langsung atau *direct selling* palsu dan bisa merugikan orang lain maka pemerintah mengeluarkan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor : 70 Tahun 2019 Pasal 18 tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan Langsung.<sup>2</sup>

Para perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung harus memiliki perijinan khususnya dibidang perdagangan penjualan langsung mengingat masih banyak sekali bentuk usaha yang tidak memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP). Dengan memiliki izin usaha maka kegiatan usaha yang dijalankan tidak disibukkan dengan isu-isu penertiban atau pembongkaran. Manfaat yang diperoleh dari kepemilikan izin usaha tersebut adalah sebagai sarana perlindungan hukum. Perusahaan Multi Level Marketing atau Direct Selling pada umumnya memiliki reputasi tergabung dalam Asosiasi Penjualan Langsung.

Herbalife menjadi anggota dari pada Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (selanjutnya disebut APLI) yang sekaligus termasuk anggota Asosiasi Penjualan Langsung dunia yaitu WFDSA (World Federation of Direct

---

<sup>2</sup> Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 70 Tahun 2019.

Selling Association) dimana setiap negara WFDSA hanya menerima atau Asosiasi Direct Selling sebagai anggota untuk mengatur industry ini secara hukum.<sup>3</sup> Sehingga hal tersebut digunakan untuk memastikan bahwa para jaringan distributor menjunjung tinggi etika bisnis dan memberikan layanan terbaik bagi para pelanggan. Agar bisa menjangkau para pelanggan dengan melakukan penjualan langsung para member Independen Herbalife Nutrition sebagai jaringan distributr bisa membuka Nutriyion Clube atau biasa disebut dengan rumah sehat.

Perusahaan Herbalife Nutrition sendiri merupakan sebuah perusahaan berskala global yang mana menjual produk-produk Kesehatan dan bertujuan untuk membantu setiap orang merubah kehidupan mereka dan mejalani gaya hidup yang sehat dan aktif.<sup>4</sup> Produk Herbalife memiliki harga yang sudah diberikan oleh perusahaan di seluruh Negara, dalam buku marketing plan atau buku rencana penjualan dan pemasaran Herbalife Nutrition ada banyak peluang dan keuntungan karena didalam setiap produk Herbalife Nutrition diberi *volume poin* dengan nilai yang besarnya sama disetiap negara. Setiap pemesanan produk berarti pada saat itu juga konsumen sedang mengakumulasi kerdit jumlah volume poin sesuai dengan produk yang telah dipesan.

Dalam rencana penjualan dan pemasaran Herbalife Nutrition memiliki peringkat atau kedudukan level 1 sampai level 11, yakni *member, seniaor*

---

<sup>3</sup> Gomgomie Andrew Hutagalung, Sunarmi, T. Krnzerina Devi, Dedi Harianto, "Tanggungjawab Produsen Terhadap Kerugian atas Produk yang Dijual melalui Sistem Penjualan Langsung (Direct Selling) Secara Multi Level. " Jurnal Konsep Ilmu Hukum" no. 1 (2022): 224.  
<file:///C:/Users/ACER/Downloads/ArticleText-GAH-21-219229-22.pdf>

<sup>4</sup> Buku Satu "*Meraih Peluang Bersama Herbalife Nutrition*" PT. Herbalife Nutrion

*consultant, success builder, qualified producer, supervisor, world team, global expansion team, millionaire time, president's team, chairman's clibe dan yang terakhir founder's circle.*<sup>5</sup> yang mana peringkat tersebut memiliki klasifikasi-klasifikasi atau standar yang berbeda-beda yang mana berkaitan dengan keuntungan dari hasil kerja yang telah dilakukan.

Para konsumen yang sudah menjadi member dan mereka ingin menjalankan bisnis mereka sendiri, para member ini akan memiliki tempat untuk bisnisnya sendiri yang dalam bisnis Herbalife banyak di kenal dengan sebutan NC (Nutrition Club) dimana NC ini merupakan milik seorang member Herbalife Nutrition yang membuka sebuah tempat untuk menyediakan produk untuk di konsumsi para konsumen yang belum member namun ingin ikut mengkonsumsinya untuk program kesehatan dan selain itu juga membantu para konsumen lain nya untuk menjadi member dan ingin menjalankan bisnis nya sendiri. Para pemilik NC ini akan membantu para member yang tingkat kedudukannya masih rendah agar bisa terus berkembang dalam menjalankan bisnis nya sendiri, namun tidak semua member bisa membuka NC karena harus memenuhi syarat-syarat yang ditentukan dari PT. Herbalife Nutrition.

Berdasarkan penjelasan yang sudah dijelaskan tersebut maka penulis tertarik untuk meneliti membahas lebih dalam tentang implementasi pada Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor : 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung khususnya pada pasal 18 tentang Perizinan Usaha di

---

<sup>5</sup> Herbalife Nutrition, *Buku 2 Herbalife Nutrition Gold Standard*, 34



Bidang Penjualan Langsung. Untuk permasalahan tersebut penulis tertarik ingin meneliti dengan judul “Implementasi pasal 18 Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor : 70 Tahun 2019 tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan Langsung pada Usaha Member perusahaan Herbalife (Studi Kasus NC Shake and Me, Merjosari, Malang)”.

#### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana implementasi Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor : 70 Tahun 2019 Pasal 18 tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan Langsung pada PT. Herbalife NC Shake and Me, Merjosari, Malang ?
2. Bagaimana Status hukum perizinan usaha member Nutrition Club Malang terhadap Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 70 Tahun 2019 ?

#### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk menjelaskan implementasi Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor : 70 Tahun 2019 Pasal 18 tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan Langsung pada PT. Herbalife NC Shake and Me, Merjosari, Malang.
2. Untuk menjelaskan status hukum perizinan usaha member Nutrition Club Malang terhadap Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 70 Tahun 2019 Pasal 18.

#### **D. Manfaat Penelitian**

1. Kegunaan Ilmiah

Secara teoritis penelitian ini sebagai salah satu upaya untuk bisa memperkaya pengetahuan khususnya di bidang muamalah khususnya dalam hal implementasi yang benar dalam menjalankan bisnis yang menggunakan sistem penjualan langsung atau *direct selling* .

## 2. Kegunaan Terapan

Penulis juga berharap agar penelitian ini bisa memberikan pemahaman yang jelas mengenai para pelaku usaha penjualan langsung untuk melakukan perizinan sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan RI dengan tujuan untuk melindungi para konsumen dari para oknum perusahaan penjualan langsung yang palsu.

## E. Definisi Operasional

### 1. Pelaku usaha

Pelaku usaha sering diartikan sebagai pengusaha yang menghasilkan barang dan/atau jasa. Dalam pengertian ini termasuk pembuat, grosir, *leveransir*, dan pengecer profesional yaitu setiap orang/badan yang ikut serta dalam penyediaan barang dan jasa hingga sampai ke tangan konsumen.<sup>6</sup>

### 2. Penjualan Langsung atau Direct Selling

Penjualan langsung atau *direct selling* menurut peraturan Menteri perdagangan RI Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung Pasal 1 ayat 1 adalah sistem penjualan Barang tertentu melalui

---

<sup>6</sup> Peraturan Menteri Daerah Nomor : 70 Tahun 2019 Pasal 18 tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan Langsung.

jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Penjualan Langsung yang bekerja atas dasar Komisi atau Bonus berdasarkan hasil penjualan kepada Konsumen di luar lokasi eceran.<sup>7</sup>

### 3. SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)

Untuk meningkatkan kelncaran dalam pemberian izin pada bidang perdagngan, maka ditetapkanlah sebuah ketentuan Standar Pemberian Surat Izin Usaha Perdagngan. Surat Izin Usaha Perdagngan (SIUP) merupakan Surat Izin agar bisa melaksanakan kegiatan Usaha Perdagangan.<sup>8</sup>

## F. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah pembahasan di dalam enelitian akan di susun dalam beberapa bab, pembahasan dari bab satu sampai bab lima tersebut dirangkum dalam sistematika pembahasan sebagai berikut:

**Bab I** berisi tentang Pendahuluan. Bab ini merupakan gambaran dari seluruh isi dari penulisan skripsi yang meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian Pustaka, metode penelitian.

**Bab II** berisi tentang Kerangka Teori, yaitu penjualan langsung (*direct selling*) yang berisi pengertian, ruang lingkup dan jenis-jenis *direct selling*. Selanjutnya terdapat pelaku usaha yang berisikan pengertian, hak.

---

<sup>7</sup> Andrian sutedi, Tanggung Jawab Produk dalam Hukum Perlungan Konsumen,(Bogor : Ghalia Indonesia, 2008), hal 1.

<sup>8</sup> Anonim, *Pedoman Praktis Mengurus Izin Industri dan Perdagangan*, (Jakarta: Forum Sahabat, 2010), 96.

Selanjutnya ketentuan legalitas berdasarkan PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019 tentang ketentuan dan tata cara penerbitan SIUPL dan. Terakhir yaitu adanya profil perusahaan Herbalife Nutrition dan profil Nutrition Clube Shake and Me Merjosari, Malang.

**Bab III** berisi tentang Metode Penelitian yang berisi penelitian hukum empiris yang menggunakan pendekatan kualitatif dengan berlokasi pada rumah Nutrision Club Shake and Me Merjosari Malang, jenis dan sumber data yaitu terdiri dari sumber data primer yang diperoleh melalui wawancara dengan pemilik NC Shake and Me dan para konsumen Herbalife di NC Shake and Me, sumber data sekunder yang diperoleh melalui literatur buku-buku yang terkait pembahasan dan data tersier, selanjutnya metode pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi, dan metode analisis data berupa metode deduktif.

**Bab IV** berisi tentang hasil penelitian dan pembahasan tentang gambaran umum pada bisnis pada perusahaan Herbalife Nutrition, implementasi pasal 18 PERMENDAK RI No 70 Tahun 2019 tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan Langsung yang ada pada Nutrition Clube Shake and Me, dan Status hukum perizinan Nutrition Club cabang Malang terhadap PERMENDAG RI NO 70 Tahun 2019.

**Bab V** berisi pembahasan tentang kesimpulan dan saran dari pada penelitian.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Penelitian Terdahulu

Penulisan telah melakukan kajian terhadap karya tulis sebelumnya, dari hasil pengamatan peneliti tentang kajian-kajian sebelumnya, peneliti menemukan beberapa kajian diantaranya :

*Pertama.* Jurnal Angfiera Sinaga, dengan judul “*Tinjauan Yuridis Terhadap Pertanggungjawab Pelaku Usaha Yang Menjual Produknya Dengan Sistem Panjualan Langsung atau Direct Selling* (Studi Kasus Pada Perusahaan PT.Harmoni Dinamika Indonesia. Sekripsi ini membahas tentang sistem pemasaran perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung menurut Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem penjualan Langsung Pasal 1 ayat 1 juga memberikan pemahaman untuk melindungi para konsumen dari praktek sistem penjualan langsung yang palsu.<sup>9</sup>

*Kedua.* Jurnal Frahmawati Djukisana, dengan Judul “ *Implementasi Kebijakan Pelayanan Surat Usaha Perdagangan di Bidang Pelayanan Perizinan Terpadu Kota Manado*”. Sekripsi ini membahas tentang rangkaian aktivitas yang dilakukan untuk melihat pelaksanaan kebijakan pelayanan surat usaha perdagangan khususnya bidang pelayanan perizinan terpadu kota Manado

---

<sup>9</sup> Angfier A. Sinaga, “*Tinjauan Yuridis Terhadap Pertanggung Jawaban Pelaku Usaha yang Menjual Produk dengan Sistem Penjualan Langsung/Direct Selling*, (Studi Kasus Pada Perusahaan PT. Harmoni Dinamika Indonesia)”. <https://www.neliti.com/publications/14705/tinjauan-yuridis-terhadap-pertanggungjawaban-pelaku-usaha-yang-menjual-produknya>

yang dilihat dari hasil dari program kebijakan yang telah ditetapkan oleh perizinan terpadu kota Manado.<sup>10</sup>

*Ketiga.* Jurnal Evy Novitasari Ibie dengan judul, “*Kinerja Aparatur Pemerintah dalam Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu di Kabupaten Gunung Mas.*”). Sekrpsi ini membahas tentang kinerja para aparatur pemerintah dalam penerbitan surat izin usahadi bidang perusahaan yang mana pada 3 (tiga) tahun terakhir 20017,2018, 2019 mengalami penurunan yang cukup signifikan dikarenakan masih rendahnya kualitas kinerja pelayanan pada bidang penerbitan surat izin usaha pada bidang perusahaan.<sup>11</sup>

*Keempat.* Jurnal Anis Setyaningrum, Abdul Hakim, Sukanto dengan judul, “*Kefektifan Pemberlkuakn Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) Bagi Pemberdayaan Usaha Kecil (Studi Kasus Badan Pelayanan Perizinan Terpadu Kota Malang dan Setra Usaha Kecil Keripik Tempe Sanan).*”). Jurnal ini membahas masih banyak nya para pelaku usaha perdagnagan khususnya para usaha kecil yang banyak terjadi di sekitar masyarakat khususnya kota Malang yang tidak memiliki izin usaha yang mana hal tersebut bisa menimbulkan masalah dikemudian hari.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Frahmawati Djukisan, “*Impelementasi Kebijakan Pelayanan Surat Usaha Perdagangan di Bidang Pelayanan Perizinan Terpadu Kota Manado*”.

<sup>11</sup> Evy Novitasari Ibie, “*Kinerja Aparatur Pemerintahan dalam Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan Pada Dinas Pnanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu di Kabupaten Gunung Mas*”, Jurnal Administrasi Publik dan Pembangunan Vol 2 No 2. (2020)

<sup>12</sup> Anis Setyaningrum, Abdul Hakim, Sukanto, “*Kefektifan Pemberlkukan Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) Bagi Perberdayaan Usaha Kecil (studi Kasus Badan Pelayanan Perjanjian Terpadu Kota Malang dan Sentra Usaha Kecil Keripik Tempe Sanan)*”, Jurnal Administrasi Publik,

No	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	<b>Angfiera Sinaga</b> , “ <i>Tinjauan Yuridis Terhadap Pertanggungjawab Pelaku Usaha Yang Menjual Produknya Dengan Sistem Panjualan Langsung atau Direct Selling</i> (Studi Kasus Pada Perusahaan PT.Harmoni Dinamika Indonesia.	Sistem pemasaran perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung dan melindungi para konsumen dari praktek sistem penjualan langsung yang palsu.	sistem penjualan langsung menggunakan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor:32/M-DAG/PER/82008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem penjualan Langsung
2	<b>Frahmawati Djukisana</b> , “ <i>Implementasi Kebijakan Pelayanan Surat Usaha Perdagangan di Bidang Pelayanan Perizinan Terpadu Kota Manado</i> ”	Tentang implementasi dalam kebijakan surat izin usaha perdagangan.	Tempat implementasinya berada pada pelayanan perizinan terpadu di kota Manado.
3	<b>Evy Novitasari Ibie</b> “ <i>Kinerja Aparatur Pmerintah dalam Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu di Kabupaten Gunung Mas</i>	Implementasi penerbitan surat izin usaha perdagangan.	Tempat penelitiannya berada pada kinerja aparatur pemerintah dinas penanaman modal dan pelayanan terpadu satu pintu pada Kabupaten Gunung Mas.
4	<b>Anis Setyaningrum, Abdul Hakim, Sukanto</b> , “ <i>Kefektifan Pemberlkuakn Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) Bagi Pemberdayaan Usaha Kecil</i> (Studi Kasus Badan Pelayanan Perizinan Terpadu	Efektifitas dalam menggunakan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)	Pemberkuan nya pada Usaha kecil yang bukan merupakan usaha yang menggunakan sistem penjualan langsung.

	Kota Malang dan Setra Usaha Kecil Keripik Tempe Sanan).		
--	---	--	--

## B. Kerangka Teori

### 1. Penjualan Langsung (*Direct Selling*)

#### a. Pengertian Penjualan Langsung atau Direct Selling

Istilah penjualan langsung (*direct selling*) merujuk pada aktivitas penjualan barang-barang atau produk langsung kepada konsumen, dimana aktivitas penjualan tersebut dilakukan oleh seorang penjual langsung (*direct seller*) dengan disertai penjelasan, presentasi atau demo produk. Praktek-praktek penjualan langsung (*direct selling*) sesungguhnya sudah berlangsung sejak zaman dahulu kala. Esensinya adalah adanya tenaga penjual independen yang menjualkan produk atau barang dari produsen tertentu kepada konsumen.

Penjualan langsung (*direct selling*) merupakan istilah formal yang digunakan di dunia internasional dalam penyelenggaraan kegiatan usaha multi level marketing. Hal ini selain disebabkan karena faktor sejarah, juga karena perusahaan multi level marketing pada umumnya memiliki reputasi tergabung dalam Asosiasi Penjualan Langsung. Asosiasi Penjualan Langsung tersebut salah satunya adalah Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (selanjutnya disebut APLI)



yang sekaligus termasuk anggota Asosiasi Penjualan Langsung dunia yaitu WFDSA (World Federation of Direct Selling Association).<sup>13</sup>

Defisi dari penjualan langsung di sebutkan pada Peraturan Menteri Perdaangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang secara Langsung. Adapun defissi dari direct selling berdasarkan Pasal 1 ayat 1, Penjualan Langsung (*Direct Selling*) adalah sistem penjualan Barang tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Penjual Langsung yang bekerja atas dasar Komisi dan/atau Bonus berdasarkan hasil penjualan kepada Konsumen di luar lokasi eceran.

Menurut Andrias Harefa, banyak alasan yang menyebabkan sistem direct selling dipilih oleh sebagian banyak perusahaan. Alasan-alasan tersebut antara lain adalah sebagai berikut:<sup>14</sup>

- i) Keyakinan bahwa sebuah produk yang baik dapat dipasarkan langsung kepada konsumen tanpa melewati jalur distribusi yang rumit dan nyaris tidak mengandalkan promosi kecuali *mouth to mouth* (periklanan dari mulut ke mulut).
- ii) Keyakinan pada prinsip perkembangbiakan jaringan distributor melalui kontak-kontak pribadi;

---

<sup>13</sup> Gomgomie Andrew Hutagalung, Sunarmi, T. Krnzerina Devi, Dedi Harianto, "Tanggungjawab Produsen Terhadap Kerugian atas Produk yang Dijual melalui Sistem Penjualan Langsung (Direct Selling) Secara Multi Level. " Jurnal Konsep Ilmu Hukum" no. 1 (2022): 224.  
<file:///C:/Users/ACER/Downloads/ArticleText-GAH-21-219229-22.pdf>

<sup>14</sup> Andrias Harefa, *Menapaki Jalan DS-MLM*, (Yogyakarta: Gradiens Book, 2007), 7-8.

- iii) Keyakinan terhadap hak konsumen untuk mendapat informasi terbaik melalui penjelasan langsung dari distributor yang juga berperan sebagai konsumen produk yang dijualnya.
  - iv) Perusahaan MLM yang baik meletakkan etika bisnis sebagai panglima. Keyakinan bahwa jiwa perusahaan bukan pada ilmu pemasaran tetapi lebih kepada prinsip-prinsip, nilai-nilai, motivasi yang menggerakkan *the man behind the marketing science*.
- b. Ruang Lingkup Sistem Penjualan Langsung

Ruang lingkup sistem *direct selling* mencakup unsur produsen atau perusahaan, distributor, konsumen, sistem kerja, dan komisi. Unsur-unsur ini akan dibahas satu persatu dalam uraian di bawah ini :

- i) Menurut PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019 Pasal 1 Perusahaan Penjualan Langsung yang selanjutnya disebut Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas yang melakukan kegiatan usaha perdagangan Barang dengan sistem Penjualan Langsung. Untuk para pelaku usaha yang menggunakan sitem penjualan langsung merupakan perusahaan yang memiliki perizinan di bisang penjualan langsung dari instansi atau lemabaga yang berwenang. Perushaan tersebut juga harus memenuhi ketentuan sebagaimana yang tercantum pada pasal 5.

- ii) Dalam mengembangkan bisnis selalu melibatkan mitra usaha selaku distributor maupun anggota jaringan. Pengertian distributor atau mitra usaha menurut PERMENDAG No.32/MDAG/PER/8/2008 berdasarkan Pasal 1 yaitu : 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.
- iii) Konsumen, Menurut PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019 Pasal 1 konsumen adalah setiap orang pemakai Barang, baik untuk kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan. . Sedangkan konsumen dalam konteks DS/MLM adalah masyarakat pengguna atau pembeli produk perusahaan DS/MLM yang bertujuan untuk mengkonsumsi produk secara pribadi.<sup>15</sup>
- iv) Sistem Kerja, Perusahaan *direct selling* dibangun berdasarkan kemitraan sehingga sistem *direct selling* baru dapat berjalan apabila terdapat mitra usaha. Distributor/mitra usaha inilah yang nantinya mengembangkan jaringan dan melahirkan distributor-

---

<sup>15</sup> Priyadi, "Bedah Sistem MLM", [www.priyadi.net](http://www.priyadi.net). Diakses tanggal 21 September 2023

distributor baru melalui perekrutan yang dilakukan oleh dirinya sendiri maupun anggotanya. Sistem kerja *direct selling* juga meliputi sistem pelatihan (*support system*) berupa pengajaran materi serta motivasi yang bertujuan untuk memudahkan setiap distributor dalam menjalani sistem. Pelatihan biasanya dilakukan oleh pembangunan jaringan (*network builder/achiever*) yang telah berhasil mencetak prestasi tertentu.

16

- v) Komisi, Menurut PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019 Pasal 1 Komisi atas Penjualan yang selanjutnya disebut Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Penjual Langsung yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan Barang, baik yang dihasilkan oleh Penjual Langsung secara pribadi maupun yang dihasilkan oleh jaringannya.

Besarnya komisi seorang distributor ditentukan dari target penjualan yang dilakukannya sendiri dan yang dilakukan oleh jaringannya. Komisi tersebut berupa potongan harga, bonus, atau insentif yang ditetapkan perusahaan secara berjenjang sesuai dengan nilai penjualan (biasanya disebut *volume point*,

---

<sup>16</sup> Andrias Harefa, *Menapaki Jalan DS-MLM*, (Yogyakarta: Gradiens Book, 2007), 194.

*business point, volume grip* yang diberitahukan kepada mitra usaha sejak mereka mendaftar menjadi anggota.<sup>17</sup>

c. Jenis-jenis Penjualan Langsung (*Direct Selling*)

Distributor barang secara langsung dilakukan dengan menggunakan pendistribusian khusus yaitu melalui sistem Penjualan langsung. Dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Pasal 3 disebutkan bahwa jenis-jenis Penjualan Langsung (*direct selling*) dibagi menjadi 2 jenis yaitu:

i) *Single Level Marketing* (Penjualan Langsung Secara Satu Tingkat)

Sistem penjualan satu tingkat ini penjualan yang bekerja atas dasar komisi atau bonus berdasarkan hasil penjualan barang kepada konsumen. Hal tersebut sering kita jumpai pada acara televisi tersebut, perusahaan SLM menawarkan berbagai macam produk yang dibutuhkan masyarakat. Mereka memperagakan cara penggunaan produk dan menunjukkan berbagai manfaat produk bagi konsumen. Produk yang ditawarkan bervariasi seperti alat-alat dapur, obat herbal, sandal kesehatan, alat-alat olahraga, dan lain-lain.

Sistem SLM ini menggunakan metode pemasaran barang dan/atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program

---

<sup>17</sup> Andrias Harefa, *Menapaki Jalan DS-MLM*, (Yogyakarta: Grafindia Book, 2007), 3.

pemasaran berbentuk satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukannya sendiri.

ii) *Multi Level Marketing* (Penjualan Langsung Secara Multi Tingkat

Sistem penjualan langsung secara multi tingkang (MLM) yaitu penjualan langsung yang bekerja atas dasar komisi atau bonus berdasarkan hasil penjualan barang kepada konsumen.

Pengertian dari *Multi Level Marketing* Palsu tidak disebutkan secara langsung di dalam PERMENDAG RI No. 32 Tahun 2008, akan tetapi dengan menggunakan istilah pemasaran jaringan terlarang kita dapat mengetahuinya. Pemasaran jaringan terlarang menurut Pasal 1 angka 12 adalah kegiatan usaha dengan nama atau istilah apa pun dimana keikutsertaan mitra usaha berdasarkan pertimbangan adanya peluang untuk memperoleh imbalan yang berasal atau didapatkan terutama dari hasil partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau sesudah bergabungnya mitra usaha tersebut, dan bukan dari hasil kegiatan penjualan barang dan/atau jasa.

Dalam menjalankan usahanya, perusahaan MLM palsu mempunyai tujuan utama menghimpun dana masyarakat sebanyak-banyaknya untuk kepentingan dirinya sendiri dengan cara melanggar hukum. Penghasilan utama para mitra usaha dalam jaringan MLM palsu diperoleh dari komisi/bonus perekrutan anggota, bukan dari

penjualan produk. Dalam MLM palsu produk dijadikan sebagai kedok untuk menutupi niat tidak baik perusahaan dalam menghimpun dana masyarakat secara ilegal. Perusahaan yang diperbolehkan menghimpun dan mengelola dana-dana masyarakat hanyalah perbankan, pasar modal, dan asuransi.

Sedangkan perusahaan yang menggunakan sistem MLM harus memiliki surat izin khusus berupa SIUP yang sudah diatur dan dijelaskan di dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 Pasal 18 tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan Langsung. Perusahaan yang menggunakan sistem MLM ini harus mendapatkan SIUP dengan mengajukan permohonan penerbitan SIUP melalui Lembaga OSS. Surat izin usaha perusahaan (SIUP) berlaku selama perusahaan menjalankan kegiatan usaha, perusahaan yang menghentikan kegiatannya maka SIUP nya dianggap tidak berlaku atau dicabut. SIUP berlaku di seluruh wilayah Negara Republik Indonesia.

Dalam melakukan pemasarannya, perusahaan MLM murni harus memenuhi ketentuan paling sedikit menyangkut hal-hal sebagai berikut :<sup>18</sup>

- i) Memiliki alur distribusi barang dan/atau jasa yang jelas dari perusahaan sampai kepada konsumen akhir;

---

<sup>18</sup> Andrias Harefa, *Menapaki Jalan DS-MLM*, (Yogyakarta: Grafindia Pustaka, 2007), 30.

- ii) Jumlah komisi dan bonus atas hasil penjualan yang diberikan kepada seluruh mitra usaha dan jaringan pemasaran di bawahnya paling banyak 40% dari jumlah nilai penjualan barang dan/atau jasa perusahaan kepada mitra usaha

## 2. Pelaku Usaha

### a. Pengertian Pelaku Usaha

Pada pasal 1 ayat (3) UU No8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, pelaku usaha di artikan dengan setiap perseorang atsu badan usaha, baik berbentuk badan hukum maupun budan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melalukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Iindonesia, baik sendiri maupun Bersama-sama melalui perjanjian penyelenggaraan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi. Atau Pelaku usaha bisa diartikan sebagai pengusaha yang menghasilkan barang dan/atau jasa. Dalam pengertian ini termasuk pembuat, grosir, *leveransir*, dan pengecer profesional yaitu setiap orang/badan yang ikut serta dalam penyediaan barang dan jasa hingga sampai ke tangan konsumen. Sifat professional merupakan syarat mutlak dalam hal menuntut pertanggungjawaban dari produsen.<sup>19</sup>

### b. Hak dan Kewajiban Pelaku Usaha

---

<sup>19</sup> Abdul Halim Barkatulah, *HUKUM PERLINDUNGAN KONSUMEN Kajian Teoritis dan Perkembangan Pemikiran (Bandung:Nusa Media, 2008)*, 33.



Untuk kenyamanan para pelaku usaha dan keseimbangan atas hak-hak yang diberikan kepada konsumen, para pelaku usaha dibereri hak sebagaimana yang sudah di ataur pada pasal 6 UUPK sebagai berikut :<sup>20</sup>

- i) Hak untuk menerima pembayaran yang sesuai dengan kesepakatan mengenai kondisi dan nilai tukar barang dan/atau jasa yang diperdagangkan;
- ii) Hak untuk mendapatkan perlindungan hukum dari tindakan konsumen yang beritikad tidak baik;
- iii) Hak untuk melakukan pembelaan diri sepatutnya di dalam penyelesaian hukum sengketa.
- iv) konsumen; Hak untuk rehabilitasi nama baik apabila terbukti secara hukum bahwa.

Hak pelaku usaha yang menerima pembayaran sesuai dengan komdisi dan nilai tukar barang atau jasa yang diperdagangkan, hal tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha tidak bisa menuntut lebih banyak jika kondisi barang atau jasa yang diberikan kepada konsumen tidak atau kurang sesuai dengan harga yang berlaku di tempat umumnya atas barang atau jasa yang sama.

Sebagai konsekuensi dari hak konsumen yang telah disebutkan pada uraian diatas, para pelaku usaha juga dibebani

---

<sup>20</sup> Abdul Halim Barkatulah, *HUKUM PERLINDUNGAN KONSUMEN Kajian Teoritis dan Perkembangan Pemikiran (Bandung:Nusa Media, 2008)*, 36

sebuah kewajiban -kewajiban yang telah di atur dalam Pasal 7 UUPL sebagai berikut :<sup>21</sup>

- i) Beritikad baik dalam melakukan kegiatan usahanya;
- ii) Memberikan informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan, dan pemeliharaan;
- iii) Memperlakukan atau melayani konsumen secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif;
- iv) Menjamin mutu barang dan/atau jasa yang diproduksi dan/atau diperdagangkan berdasarkan ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku
- v) Memberi kesempatan kepada konsumen untuk menguji dan/atau mencoba barang dan/atau jasa tertentu serta memberi jaminan dan/atau garansi atas barang yang dibuat dan/atau diperdagangkan;
- vi) Memberi kompensasi, ganti rugi, dan/atau penggantian apabila barang dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan konsumen tidak sesuai dengan perjanjian

**c. Kerugian Akibat Cacat Barang dan Berbahaya**

Adapun masalah cacat atau rusak nya barang atau produk dalam artian produk yang cacat atau rusak yang menyebabkan

---

<sup>21</sup> Ahmadi Miru dan Sutarman, *HUKUM PERLINDUNGAN KONSUMEN*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), 51-52.

konsumen dirugikan maka produsen harus bertanggung jawab, maka ada 3 jenis yaitu sebagai berikut:<sup>22</sup>

- i) Cacat Produk atau Manufaktur (*Production/Manufacturing Defect*) Cacat produk adalah keadaan produk yang umumnya berada di bawah tingkat harapan konsumen atau dapat pula cacat itu sedemikian rupa sehingga dapat membahayakan harta bendanya, kesehatan tubuh, atau jiwa konsumen. Dengan kata lain suatu produk dibuat tidak sesuai dengan persyaratan sehingga akibatnya produk tersebut tidak aman bagi konsumen.
- ii) Cacat Desain (*Design Defects*) Cacat desain terjadi apabila bahaya dari produk tersebut lebih besar daripada manfaat yang diharapkan oleh konsumen biasa atau bila keuntungan dari desain produk tersebut lebih kecil dari risikonya.
- iii) Cacat Peringatan atau Instruksi (*Warning/Instruction Defect*) Cacat peringatan atau instruksi adalah cacat produk karena tidak dilengkapi dengan peringatan-peringatan tertentu atau instruksi penggunaan tertentu seperti buku pedoman, buku panduan, pengemasan, etiket, atau plakat yang mana tidak cukup memberikan informasi tentang bahaya yang mungkin

---

<sup>22</sup> Andrian Sutedi, *Tanggung Jawab Produk dalam Hukum Perlindungan Konsumen*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2008), 71-72.

ditimbulkan dari produk tersebut atau petunjuk tentang penggunaannya yang aman.

Pelaku usaha yang merugikan para konsumen maka pra konsumen bisa menggugat para pelaku usaha tersebut sebagaimana urutannya sebagaimana berikut:

- i) Yang digugat adalah pelaku usaha yang membuatnya berdomisili di dalam negeri dan domisilinya diketahui oleh konsumen;
- ii) Apabila produk yang merugikan konsumen tersebut diproduksi di luar negeri, maka yang digugat adalah Importirnya, karena UUPK tidak mencakup pelaku usaha di luar negeri;
- iii) Apabila produsen maupun importir dari sebuah produk tidak diketahui, maka yang bisa digugat adalah penjual dari konsumen yang membeli barang tersebut.

Hal tersebut hanya berlaku apabila suatu produk mengalami cacat pada saat di produksi.

3. **Ketentuan Legalitas Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan RI No 70 Tahun 2019 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung.**

Setiap perusahaan yang melakukan usahanya menggunakan sistem direct selling yang sesuai dengan Pasal 1 angka 4 harus berbadan usaha yang merupakan Perseroan Terbatas yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dengan sistem

penjualan langsung. Selain hal tersebut dalam Pasal 4 yang mana pelaku usaha distribusi dalam penjualan langsung merupakan perusahaan yang sudah memiliki perizinan di bidang penjualan langsung atau SIUP yang diterbitkan oleh instansi atau Lembaga yang berwenang. Perusahaan yang masuk pada kriteria dalam penjualan langsung yaitu <sup>23</sup>:

- i) Memiliki hak Distribusi eksklusif pada barang yang akan didistribusikan menggunakan penjualan secara langsung;
- ii) Memiliki program pemasaran (Marketing Plan);
- iii) Memiliki Kode;
- iv) Melakukan perekrutan Penjualan Langsung melalui sistem jaringan; dan
- v) Melakukan penjualan Barang secara langsung kepada Konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Penjualan Langsung.

Pada perusahaan yang memberikan hak Distribusi Eksklusif, memberikan hak tersebut melalui perjanjian atau kepemilikan atas merek dagang dan akan berakhir atau diputus apabila masa berlaku perjanjian tersebut telah berakhir.

Dalam perekrutan Penjualan Langsung (distributor) harus melalui sistem jaringan sebagaimana yang sudah dijelaskan pada PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019 pasal 5 huruf d, perusahaan wajib

---

<sup>23</sup> Peraturan Menteri Perdagangan No 70 Tahun 2019 Tentang Distribusi Barang Secara Langsung

memberikan keterangan dengan cara lisan dan tertulis dengan benar kepada calon penjual langsung (distributor), keterangan tersebut berupa:

- i) Identitas perusahaan;
- ii) Mutu dan spesifikasi barang;
- iii) Kondisi dan jaminan barang serta memberikan penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharannya;
- iv) Program pemasaran (Marketing Plan); dan
- v) Kode etik.

Dalam pendaftaran surat izin usaha perdagangan diatur pada Pasal 18 yaitu:

- i) Setiap perusahaan wajib memiliki SIUP;
- ii) Untuk mendapatkan SIUP perusahaan mengajukan permohonan perbitan SIUP melalui Lembaga OSS (*Online Single Submission*);
- iii) Tata cara dan persyaratan pernebitan SIUP sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang mengatur mengenai pelayanan perizinan berusaha terintegritas secara elektronik pada bidang perdagangan;
- iv) SIUP diterbitkan oleh Lembaga OSS (*Online Single Submission*) untuk dan atas nama Menteri.

Pasal 19 SIUP berlaku selama Perusahaan tersebut menjalankan kegiatan usaha, SIUP yang diterbitkan bisa berlaku di seluruh wilayah Negara Republik Indonesia. sedangkan apabila perusahaan menghentikan kegiatannya atau dicabut maka SIUP tersebut

dinyatakan tidak berlaku Kembali Pasal 20. Peraturan Menteri Perdagangan tersebut sangat selektif dalam mengatur dan bisa mengantisipasi kemungkinan adanya perusahaan yang melakukan sistem direct selling namun hanya sebagai jalan untuk menarik anggotanya tanpa menjual barang dan hanya perekrutan anggota saja.

Sanksi yang didapatkan para perusahaan yang tidak menjalankan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang sudah di terangkan pada Peraturan Menteri Perdagangan tersebut maka akan dikenai sanksi administrative berupa peringatan peringatan secara tertulis yang akan diberikan sebanyak 3 kali dengan tenggang waktu antara masing-masing peringatan paling lama 14 hari terhitung sejak tanggal surat peringatan tersebut diberikan hal, hal tersebut sesuai dengan Pasal 32. Berdasarkan Pasal 33 Apabila dalam jangka waktu tersebut perusahaan tetap tidak melaksanakan kewajibannya maka akan dikenai sanksi administrative berupa pencabutan SIUP sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

#### 4. Ketentuan Legalitas Pada APLI

Banyaknya perusahaan bisnis MLM yang tidak semua bisnis MLM menjalankan bisnisnya sesuai dengan peraturan yang sudah berlaku maka berdirilah suatu asosiasi independent yang bertujuan untuk menyaring perusahaan mana saja yang benar-benar memakai sistem Direct Selling atau MLM sesuai dengan peraturan yang sudah ada.

APLI didirikan pada tahun 1984 dengan diberi nama IDSA (Indonesia Direct Selling Asosiation). Karena pada saat itu perusahaan Direct Selling atau MLM belum terlalu banyak di Indonesia, maka IDSA pada saat itu tidak terlalu aktif, mulai Kembali diaktifkan Kembali dengan nama APLI (Asosiation Penjualan Langsung Indonesia) pada tahun 1992. Pada saat itu perusahaan Direct Selling telah banyak bermunculan sehingga APLI ingin mengembangkan isndustri jualan langsung dengan cara yang sehat dan berkelanjutan di Indonesia melalui peranannya sebagai Asosiasi yang menjadi wadah para anggotanya yang emnjujung tinggi kode etik perusahaannya yang berlandaskan dengan APLI.<sup>24</sup>

APLI merupakan suatu organisasi yang menjadi wadah persatuan dan kesatuan tempat berhimpunan para perusahaan penjualan langsung (Direct Selling), termasuk juga para perushaan yang menjalankan bisnisnya dengan sistem Multi Level Marketing (MLM) di Indonesia. APLI merupakan bagian dan satu-satunya asosiasi penjualan langsung di Indonesia yang telah diakui ole Federasi Pnejualan Langsung Internasioanl (*World Federation of Direct Selling Asosation /WFDSA*). Perusahaan yang ingin menjadi anggota APLI hatas menyerahkan formular dan berkas yang telah dipersyaratkan oleh APLI. Kemudian

---

<sup>24</sup> APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) 2023, diakses 21 Desember 2023, <https://www.apli.or.id/>



APLI akan mengevaluasi persyaratan tersebut terkhususnya pada bagian marketing plan, kode etik, registrasi dari PIM, produk klin dll.

Dalam rangka melakukan pemilihan ada perusahaan yang benar-benar MLM atau bukan, APLI memiliki syarat-syarat bagi perusahaan yang ingin menjadi anggotanya, yaitu: <sup>25</sup>

- i) Marketing plan perusahaan MLM tidak berbentuk piramida dan bukan money game;
- ii) Kode etik yang digunakan perusahaan MLM tidak bertentangan dengan kode etik APLI;
- iii) Adanya barang atau jasa yang secara nyata diperjual belikan dan barang atau jasa tersebut sampai kepada tangan konsumen;
- iv) Pendapatan atau hasil usaha perusahaan tersebut harus diperoleh dari hasil penjualan barang/jasa, bukan dari rekrutan mitra usaha saja;
- v) Berbentuk Badan Hukum PT (Perseroan Terbatas), memiliki NPWP dan SIUPL.

Setelah bergabung APLI akan memberikan pelayanan untuk menunjang perusahaan MLM untuk menjalankan usaha nya tersebut. Jenis-jensi pelayanan yang diberikan kepada anggota berupa, yaitu:

---

<sup>25</sup> APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) 2023, diakses 21 Desember 2023, <https://www.apli.or.id/>

- i) Memberikan informasi tentang bidang perdagangan, perpajakan, perizinan, kode etik dll. Adanya mengikuti sminar, loka karya, sosialisasi masalah MLM dan lain-lainnya.;
  - ii) Mengikuti adanya Pendidikan dan pelatihan.;
  - iii) Memberikan pendapat dan saran untuk masalah-masalah yang berkaitan dengan bisnis Direct Selling atau MLM kepada Dewan Pengurus.
5. Bisnis Perusahaan Herbalife Nutrision di Nutrision Club Shake and Me Merjosari
- a. Profil Herbalife Nutrition

Perusahaan Herbalife didirikan pada tahun 1980 oleh pendirinya yang Bernama Mark Hughes yang memulai pada usia 23 tahun, kantor pusat Herbalife berada di Calicornia yang mana memiliki kantor cabang yang beroperasi di lebih dari 90 negara dengan 8,000 lebih karyawan di seluruh dunia. Lebih dari 3 dekade dalam bisnis diperkirakan dalam penjualan ritel telah mencapai 7,500,000,000 US Dollar pada tahun 2013.

Prinsip Herbalife sendiri yaitu menjangkau para pelanggan herbalife melalui jaringan distributor Herbalife itu sendiri yaitu Member Independen Herbalilfe Nutrition. Herbalife berkomitmen untuk membuat sebuah perubahan untuk kehidupan pelanggannya. Jaringan Member Independen Herbalife Nutrition membawa produk herbalife kepada masyarakat dan membuatnya mudah

diakses oleh pelanggan Herbalife selain menjual produk-produk nutrisi Herbalife juga memiliki produk kecantikan.

Kantor pusat Herbalife Indonesia berada di Gedung CIBIS Nine, Lantai Dasar & Lantai 6, Jl. TB Simatupang No. 2, Cilandak, RT.13/RW.5, Cilandak Tim Pasar Minggu, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta. Selain itu kantor Herbalife tersebar pula di Bogor, Tangerang, Surabaya, Makasar, Solo, Bandung, Banjarmasin, Bali, Bekasi, Pekanbaru, Malang, Yogyakarta, bahkan sampai ke Papua.<sup>26</sup> Kantor cabang Malang berada di alamat Jl. Letjen S.Parman No.42a, Purwantoro, Kec. Blimbing, Kota Malang, Jawa Timur.

Nutrition Clube Shake and Me ini merupakan milik ibu Aneu Susana, beliau awal nya mengenal Herbalife karena memakai produknya untuk turun berat badan. Setelah sama-sama memilikim hasil produk yaitu turun berat badan, barulah bu Aneu Susana masuk dalam bisnis Herbalife ini, yang awalnya hanya *part time* sekarang sudah *full time* di Herbalife. Hingga bu Aneu Susana mempunyai *Nutrition Club* yang diberi nama Nutrition Club Shake and Me di daerah Merjosari, Malang.

Konsep dalam member Herbalife yaitu Use (Gunakan), Wear (Kenakan), dan Talk (Bicarakan). *Pertama* konsep Use

---

<sup>26</sup> Herbalife Indonesia, “*Bisnis Herbalife*,” dalam <http://bisnis.herbalife.co.id/>. (diakses tanggal 23 februari 2023, jam 07:35)

(Gunakan), para member Herbalife yang ingin terjun ke bisnisnya akan memulai dengan memiliki hasil produk, seperti trurun berat badan. *Kedua* konsep Wear (Kenakan) ketika menjadi member akan diberi atau dijual produk yang bisa digunakan sebagai aksesoris seperti pin-pin, kaos dan botol-botol minum untuk sehari-hari, sehingga dari situ orang-orang sekitar akan mulai menanyakan apa yang member gunakan. Ketiga konsep Talk (Bicara) dari dua konsep sebelumnya ketika orang sekitar penasaran dan bertanya maka member ada kesempatan untuk menceritakan dan menjelaskan hasil dari yang sudah mereka dapatkan.<sup>27</sup>

**b. Produk Herbalife**

Secara umum semua produk Herbalife terbuat dari bahan tumbuh-tumbuhan alami, seperti teh, kedelai, lidah buaya dan tumbuhan lainnya yang mana dalam hal ini dijamin oleh Dewan Penasehat Nutrisi. Demi mendukung pengembangan merk Herbalife sebagai perusahaan nutrisi premium di dunia, Herbalife juga membentuk Dewan Penasehat kami dengan melibatkan para ahli terkemuka di seluruh dunia dalam bidang nutrisi dan kesehatan yang memberikan edukasi dan memberikan pelatihan mengenai

---

<sup>27</sup> Herbalife Nutrition, “*Buku Satu Meraih Peluang Bersama Herbalife Nutrition*”, 13.

prinsip-prinsip nutrisi, aktifitas fisik dan gaya hidup sehat dengan „nutrisi“ sebagai focus utama.<sup>28</sup>

Herbalife tidak menjual produk melalui toko karena setiap pelanggan mendapatkan manfaat dari interaksi yang terjadi dengan Distributor Independen Herbalife. Seorang pelanggan akan dipandu untuk mendapatkan produk sesuai dengan kebutuhannya.<sup>29</sup> Karena kebutuhan setiap individu akan nutrisi dari Herbalife itu berbeda-beda oleh karena itu dengan mendiskusikan kebutuhan individu dengan Distributor Independen, maka individu tersebut dapat membuat pilihan terbaik mengenai tujuan kesehatan dan kebugarannya. Sehingga penjualan yang demikian inilah yang disebut dengan penjualan langsung, yakni memangkas jalur distributor dalam lingkup toko maupun swalayan digantikan dengan keberadaan seorang Distributor Independen.

### **c. Sistem Bonus Herbalife**

Pada dasarnya bahwa bonus yang diperoleh pada bisnis ini didasari oleh adanya akumulasi volume poin, volume poin adalah satuan untuk produk Herbalife, seperti halnya satuan kilogram untuk berat benda padat, liter untuk benda cair, maka satuan produk di Herbalife menggunakan volume poin ini. Setiap produk Herbalife memiliki nilai Volume poin yang besarnya sama di

---

<sup>28</sup> Herbalife Indonesia, “*Bisnis Herbalife*,” dalam <http://bisnis.herbalife.co.id/>. (diakses tanggal 23 februari 2023, jam 07:35)

<sup>29</sup> Herbalife Nutrition, “*Buku Satu Meraih Peluang Bersama Herbalife Nutrition*”, 10.

seluruh Negara. Paket Member Herbalife resmi, bahan-bahan *literature* dan perangkat penjualan tidak dihitung sebagai volume. Saat memesan produk, ini berarti bahwa seorang Member telah mengakumulasi kredit jumlah Volume poin sesuai dengan Produk yang dipesan. Akumulasi Volume poin akan dihitung sebagai produk penjualan dan digunakan untuk tujuan kualifikasi dan menghitung keuntungan. Kualifikasi yang dimaksud adalah untuk naik pada jenjang selanjutnya.<sup>30</sup>

Jadi dari penejalsan tersebut royalti dan bonus yang didapatkan oleh member yang menjalankan bisnis Herbalife berasal dari banyak Volume poin yang masuk di setiap bulannya. Ada 4 cara untuk bisa memperoleh keuntungan dari berbisnis Herbalife, yaitu:

- 1) Keuntungan dari penjualan ritel merupakan keuntungan dari penjualan langsung kepada para konsumen yang tidak member, sehingga penjualan produk ini sesuai dengan harga normal Herbalife tanpa adanya potongan harga;
- 2) Keuntungan dari penjualan grosir merupakan selisih antara harga beli dengan harga jual kepada seorang member sampai dengan kualifikasi atau tingkatan level *qualified producer*, mencapai sebesar 25%, 35%, 42%, sampai 50% dari pendapatan pokok;

---

<sup>30</sup> Herbalife Nutrition, *Buku 4 Rencana Penjualan & Pemasaran Aturan Bisnis*, 8.

- 3) Royalti merupakan pendapatan yang diperoleh seorang member yang sudah mencapai level Supervisor dan memiliki downlinen Suprvaiser atau supervisor sementara tiga tingkatan pertama, maka akan mendapatkan perolehan royalti sebesar 1% sampai 5% dari volume Organisasi seorang member Herbalife;
- 4) Bonus merupakan pendapatan yang diterima upline yang telah lulus mentaji TAB (Top Achievers Business) Team dengan sebesar 2% - 7% dari volume Organisasi downline.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Herbalife Nutrition, *Buku 1 Meraih Peluang Bersama Herbalife Nutrition*, 48

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian adalah suatu langkah yang dilakukan peneliti untuk menghasilkan penelitian yang dapat dipertanggungjawabkan dan dikumpulkandengan cara menggali, mencatat, merumuskan, dan menganalisis sampai kesimpulan.<sup>32</sup> Adapun metode penelitian yang peneliti lakukan meliputi: jenis penelitian, pendekatan penelitian, lokasi penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data dan metoda pengolahan data

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah merupakan penelitian hukum yuridis empiris atau disebut dengan penelitian lapangan, penelitian yuridis empiris merupakan penelitian yang mana data yang diperoleh langsung dari masyarakat sebagai sumber pertama dengan melalui penelitian lapangan, yang dilakukan dengan cara pengamatan (observasi), wawancara .<sup>33</sup>

#### **B. Pendekatan Penelitian**

Pada Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif yaitu suatu cara analisis hasil penelitian yang menghasilkan data deskriptif analitis, yaitu data yang dinyatakan secara tertulis atau lisan serta juga tingkah laku yang nyata, yang diteliti dan dipelajari sebagai suatu yang utuh.<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup> Bahder Johan Nasution, *Metode Penelitian Ilmu Hukum*, (Bandung: CV. Nandar Maju, 2008), 124

<sup>33</sup> Jinaedi Efendu, Johnny Ibrahim, *Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, (Jakarta: Kencana, 2020), 149.

<sup>34</sup> Mukti Fajar ND dan Yuliato Achmad, *Dualisme Penelitian Hukum Normatif & Eempiris*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), 192.



Dalam pendekatan ini ditekankan pada kualitas data, sehingga dalam pendekatan ini peneliti diharuskan dapat menentukan, memilah, dan memilih data mana atau bahan mana yang memiliki kualitas dan data atau bahan mana yang tidak relevan dengan materi penelitian.

### **C. Lokasi Peneliti**

Peneliti memilih lokasi yang dipilih untuk melakukan penelitian yaitu pada NC Shake and Me milik Ibu Aneu Susana, yang beralamat Jl. Joyosuko Metro III No. 38 RT.03, RW.12, Lowokwaru, Merjosari Malang, Jawa Timur.

### **D. Sumber Data**

Untuk Menyusun sekripsi ini membutuhkan data-data antara lain:

1. Data tinjauan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 70 Tahun 2019 khususnya pada Pasal 18 tentang perizinan usaha di bidang penjualan langsung.
2. Data tentang status hukum perizinan pada para member dari perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung.

Sumber data merupakan suatu subjek dari mana data penelitian diperoleh dan sumber data yang dipakai antara lain:

1. Sumber data primer yaitu merupakan sumber datanya langsung diberikan kepada pengumpul data yang berupa hasil wawancara kepada para member bisnis Perusahaan Herbalife Nutrition (pemilik langsung NC Shake and Me) dan para konsumen produk Herbalife di tempat NC Shake and Me..

2. Sumber data sekunder yaitu merupakan data yang diperoleh melalui pihak lain tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subjek penelitiannya yang berupa sebuah data yang diperoleh dari Peraturan Menteri Perdagangan, buku, jurnal, artikel, dokumen atau data laporan yang telah tersedia dan juga berupa literatur yang berhubungan dengan perizinan usaha di bidang penjualan langsung khususnya pada Peraturan Menteri Perdagangan secara umum dan data yang sudah diperoleh selanjutnya akan dirumuskan dalam bentuk catatan lapangan pengamatan.<sup>35</sup>

#### **E. Metode Pengumpulan Data**

Metode dalam pengumpulan data dalam penelitian yaitu dengan:

1. Wawancara, merupakan percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh pewawancara yang mengajukan pertanyaan. Dalam hal ini yaitu untuk mendapatkan sebuah data mengenai izin usaha yang sedang dijalankan selaku usaha yang menggunakan sistem penjualan langsung dalam bisnis yang dijalankan pada pemilik Nutrision Clube Shake and Me merjosari.
2. Observasi, yaitu melakukan pengamatan secara langsung di lokasi penelitian mengenai aktivitas yang dilakukan pada objek penelitian. Observasi dalam penelitian ini dilakukan di Nutrition Club Shake and Me Merjosari Malang.

---

<sup>35</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV Alfabeta, 2005), 62.

3. Dokumentasi, merupakan cara pengumpulan data melalui sebuah tulisan seperti arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku yang tentang pendapat, teori, dalil atau hukum-hukum, dan lain-lain yang dalam hal ini buku yang akan digunakan merupakan buku yang bersangkutan dengan permasalahan terhadap perizinan usaha pada bidang perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung. <sup>36</sup>

## **F. Metode Pengelolaan Data**

Metode pengolahan data merupakan metode setelah terkumpulnya data. Metode ini menyusun dari setiap data yang diperoleh dan menggabungkan data satu dengan data lainnya sehingga menghasilkan data penelitian yang akurat dan rapi. Peneliti menggunakan lima tahap pengolahan data.

1. Pengelolaan Data,

Pengelolaan Data adalah proses pengecekan kesesuaian data dengan rumusan masalah. Hal ini dilakukan dengan intensifikasi pembacaan sumber data primer dan sumber data sekunder.

2. Analisis Data (content analysis),

Analisis dilakukannya analisis data secara khusus mengenai data penelitian yang sudah terkumpul dengan memperhatikan konteksnya.

---

<sup>36</sup> Jinaedi Efendu, Johnny Ibrahim, *Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, (Jakarta: Kencana, 2020), 180.

3. Proses penalaran hukum (legal reasoning) secara logis, yaitu melakukan analisis yang ditempuh berdasarkan atas Langkah-langkah berfikir secara sistematis.<sup>37</sup>

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode deduktif yaitu merupakan cara atau jalan yang dipakai untuk mendapatkan ilmu pengetahuan dengan bertitik tolaj dari pengamatan atas hal-hal atau masaah yang bersifat umum lalu menarik kesimpulan yang bersifat khusus. Analisis data di dalam penelitian kualitatif dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data. Dengan demikian, temuan penelitian di lapangan yang kemudian dibentuk ke dalam bangunan teori, hukum, bukan dari teori yang telah ada melainkan dikembangkan dari data lapangan (induktif).

Dalam hal ini peneliti akan mencari fakta-fakta atau implementasi yang sesungguhnya pada perizinan usaha dagang pada usaha para member perusahaan *Direct Selling* Herbalife Nutrition yang diberi nama Nutrition Clube Shake and Me melalui wawancara dan dokumentasi. Kemudian dilajut dengan mencari gagasan hukum yang sesuai dan berkaitan dengan perizinan usaha dalam sistem penjualan langsung (*direct selling*). Setelah data terkumpul maka akan dilakukan analisis data dari hasil penelitian dan bisa diketahui bagaimana implementasi dari pasal 18 PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019 tentang perizinan usaha di bidang penjualan langsung

---

<sup>37</sup> Jinaedi Efendu, Johnny Ibrahim, *Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, (Jakarta: Kencana, 2020), 180.

pada usaha para member perusahaan Herbalife Nutrition yaitu Nutrition Clube Shake and Me.

#### 4. Kesimpulan

Penyimpulan merupakan tahap terakhir dalam pengelolaan data. Kesimpulan inilah yang mana nantinya akan menjadi sebuah informasi yang terkait dengan objek penelitian.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Usaha Herbalife

Perusahaan Herbalife Nutrition merupakan salah satu perusahaan *Milti Level Marketing* yang dikembangkan oleh Mark Hugnes di Amerika. Alasan dari mengembangkan produk ini adalah inspirasi dari pada ibunya yang menurunkan berat badan dengan meminum berbagai pil diet yang pada akhirnya mengakibatkan sang ibu meninggal akibat overdosis pil diet. Dari kejadian tersebut maka produk Herbalife Nutrition dengan tujuan untuk membantu orang menurunkan berat badan dengan aman, tanpa efek samping dan membantu memperbaiki Kesehatan dan kesejahteraan mereka lewat produk-produk herbal, bernutrisi serta produk perawatan diri yang telah teruji secara aman.<sup>38</sup>

Untuk bisa menjangkau para pelanggan, para member Herbalife Nutrition sebagai jaringan distributor bisa melakukan penjualan langsung melalui Nutrition Clibe atau rumah sehat. Nutrition Clube merupakan tempat bagi para pelanggan atau para konsumen untuk mendapatkan sajian nutrisi Herbalife dan tempat untuk membina para member yang disponsori oleh pemilik Nutrition Club tersebut. Salah satunya adalah Nutrition Clube Shake and Me Merjosari Malang yang menjadi tempat penelitian ini. Shake and Me

---

<sup>38</sup> Yuniati Sidiki, "Praktik Multi Level Marketing pada Bisnis Herbalife Nutrition Club Annisa Ceria Kota Palu dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah," (2023): 42.  
[http://repository.uindatokarama.ac.id/id/eprint/2083/1/Yuniati%20Sidiki\\_193070022\\_HES.pdf](http://repository.uindatokarama.ac.id/id/eprint/2083/1/Yuniati%20Sidiki_193070022_HES.pdf)

merupakan nama yang diberikan oleh member pemilik Nutrition Club sebagai identitas.

Pemilik dari Nutrition Club Shale and Me Bernama Ibu Aneu Susana, Beliau telah menggeluti bisnis Nutrition Clube ini sudah kurang lebih 7 tahun karena berawal ingin menurunkan berat badan hingga akhirnya beliau mendapatkan berat yang diinginkan dan merasakan hasil dari mengonsumsi nutrisi Herbalife tersebut dan dengan begitu beliau ingin terus mengonsumsi produknya namun dengan sedikit mengeluarkan uang.<sup>39</sup>

Konsep dalam member Herbalife yaitu Use (Gunakan), Wear (Kenakan), dan Talk (Bicarakan).<sup>40</sup>

1. konsep Use (Gunakan), para member Herbalife yang ingin terjun ke bisnisnya akan memulai dengan memiliki hasil produk, seperti turun berat badan. *Kedua*
2. konsep Wear (Kenakan) ketika menjadi member akan diberi atau dijual produk yang bisa digunakan sebagai aksesoris seperti pin-pin, kaos dan botol-botol minum untuk sehari-hari, sehingga dari situ orang-orang sekitar akan mulai menanyakan apa yang member gunakan. *Ketiga*
3. konsep Talk (Bicara) dari dua konsep sebelumnya ketika orang sekitar penasaran dan bertanya maka member ada kesempatan untuk menceritakan dan menjelaskan hasil dari yang sudah mereka dapatkan.

---

<sup>39</sup> Aneu Susana, Wawancara, (Malang, 21 Oktober 2023)

<sup>40</sup> Herbalife Nutrition, “*Buku Satu Meraih Peluang Bersama Herbalife Nutrition*”, 13.

Dalam bisnis Herbalife Nutrition terdapat Volume Poin (VP) yaitu merupakan poin yang ada disetiap produk Herbalife, VP digunakan untuk perhitungan kualifikasi jenjang karir maupun perolehan pendapatan. VP didapatkan Ketika melakukan pembelian produk dan akan dihitung langsung di kantor Herbalife terdekat yang ada di daerah masing-masing. Hal tersebut dikarekan agar pihak perusahaan bisa memonitoring VP yang diperoleh oleh setiap jaringan distributor. Berikut status jenjang karir pada bisnis Herbalife tepatnya tahapan yang dilalui oleh Ibu Aneu Susana pemilik Nutrition Clube Shake and Me:

1. Member

Awal tahap member pada saat melakukan pembelian produk akan langsung mendapatkan diskon 25% pada tahapan ini mendapatkan profit retail (eceran) dari penjualan produk.

2. Senior Consultant (SC)

Pada tahap ini member harus melakukan pembelian produk mencapai 500 VP maka akan langsung bisa mendapatkan diskon 35%, dari diskon tersebut akan mendapatkan profit retail (eceran) hal tersebut berlaku seterusnya. Jika dalam sebulan melakukan pembelian produk mencapai 2000 VP maka langsung akan mendapatkan diskon 42% namun hanya dalam sebulan. Bulan selanjutnya Kembali menjadi diskon 35%. Potensi dari keuntungan dari ritail (eceran) sebesar 35% - 42% sedangkan keuntungan penjualan grosir sebesar 7% - 17%.

3. Succes Buidar (SB)



Pada tahap ini member harus melakukan pembelian produk mencapai 1.000 VP pada pembelanjaan bulan yang sama maka akan langsung mendapatkan potongan sebesar 42% dari keuntungan retail (eceran) sedangkan dari penjualan grosir akan mendapatkan keuntungan sebesar 7%-17%.

4. Qualified Produser (QP)

Pada tahap ini member harus melakukan pembelian produk mencapai 2.500 VP dalam jangka 1-3 bulan dengan 1.000 VP pada satu kali pembelian produk maka member akan mendapat diskon sebesar 42% selama setahun, hal tersebut merupakan keuntungan dari retail (eceran). Sedangkan dari penjualan grosir akan mendapatkan 7%-17%.

5. Supervisor

Ibu Aneu Susana yang merupakan pemilik NC Shake and Me masih pada tahap Supervisor yang potongan diskon sudah mencapai 50% pada keuntungan penjualan retail (ecer), pada tahap ini member harus mengumpulkan 4.000 VP dalam satu bulan dengan 1.000 tidak terbeban, atau 4.000 VP selama 2 bulan berturut-turut, atau 4.000 VP selama 3-12 bulan dengan 2.000 VP yang dibelinya sendiri. Saat member sudah pada tahap Supervisor dan sudah memiliki downline Supervisor penuh atau Supervisor sementara di tiga downline tingkat pertama maka member supervisor tersebut akan mendapatkan tambahan berupa Royalti sebesar 1% - 5%. Dan keuntungan dari penjualan grosir mencapai 8% - 25%.

Dalam hal keuntungan ibu Aneu mengatakan bahwa:

Dalam sebulan saya sendiri bisa mengumpulkan 2.500 VP dan sisa kekurangan VP yang seharusnya menjadi target pada tingkat supervisor seperti saya dibantu dengan kelompok organisasi yang saya bangun sendiri, penghasilan saya sebulan bisa mencapai 25 – 30 JT.<sup>41</sup>

Dalam penjualan produk cara yang sering dilakukan oleh para distributor yaitu dengan melakukan promosi. Berikut beberapa cara promosi antara lain:<sup>42</sup>

1. Membagikan flayer/brosur pada tempat-tempat keramaian.
2. Memperkenalkan produk melalui media sosial.
3. Memperkenalkan produk pada tiap-tiap orang dengan mengukur berat badannya dan menjelaskan mengenai manfaat produk.

Dari cara-cara tersebut apabila ada yang berminat untuk mengkonsumsi produk tersebut maka akan langsung menghubungi Ibu Aneu untuk berbicara lebih lanjut soal produk maupun harga produk tersebut. Ibu Aneu akan menwarai produk yang disajikan, untuk bisa dikonsumsi langsung di Nutrition Clube Shake and Me. Karena ketika masih awal konsumsi dan program naik atau turun berat badan harus didampingi dan dipantau agar bisa selalu terlihat sampai mana hasil dari konsumsi produk Herbalife tersebut kepada setiap konsumennya karena semua Customer harus merasakan sendiri terlebih dahulu produk dari Herbalife.

Ibu Aneu mengatakan :<sup>43</sup>

---

<sup>41</sup> Aneu Susana, Wawancara, (Malang, 21 Oktober 2023)

<sup>42</sup> Aneu Susana, Wawancara, (Malang, 21 Oktober 2023)

<sup>43</sup> Aneu Susana, Wawancara, (Malang, 21 Oktober 2023)

Saat mengonsumsi produk Herbalife setiap orang itu memiliki efek yang berbeda-beda. sebab itu setiap orang yang masih baru konsumsi awal harus diawasi agar bisa mendapatkan hasil yang diinginkan lebih baik. Karena jika tidak diawasi kebanyakan hasilnya lama karena tidak ada yang mengarahkan. Seperti pola makan yang harus teratur dan tidak boleh makan sembarangan .

Selain menyajikan produk produk, Ibu Aneu juga yang mengatur pola hidup sehat yang harus customer lakukan seperti menimbang berat badannya dan melihat makanan apa saja yang dikonsumsi dan dibutuhkan untuk tubuhnya sehingga jumlah kalori yang diperlukan tercukupi setiap hari. Herbalife tidak menjual produk melalui toko karena setiap pelanggan mendapatkan manfaat dari interaksi yang terjadi dengan Distributor Independen Herbalife. Seorang pelanggan akan dipandu untuk mendapatkan produk sesuai dengan kebutuhannya.<sup>44</sup>

Untuk pembelian produk Herbalife tidak diperbolehkan membeli produk pada distributor lain selain dari distributor yang menjadikannya customer ataupun member seperti customer Ibu Aneu hanya boleh membeli produk di NC Shake and Me yang mana selaku pemilik nya. Setelah mengonsumsi Produk Herbalife dan mendapatkan hasilnya maka akan berlanjut kepada bisnis nya yang di jelaskan lebih dalam oleh ibu Aneu, Apabila ingin memulai busnis dan bergabung sebagai member atau hanya ingin menjadi customer saja. Karena selain menjadi distributor yang melakukan penjualan produk, para distributor juga mencari anggota yang mau direkrut.

---

<sup>44</sup> Herbalife Nutrition, “*Buku Satu Meraih Peluang Bersama Herbalife Nutrition*”, 10.

**B. Implementasi Pasal 18 PERMENDAG RI No 17 Tahun 2019 tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan Langsung pada Usaha Nutrition Clube Shake and Me Herbalife Malang.**

Kebijakan dalam pelaksanaan program Surat Izin Usaha Perdagangan berdasarkan Pasal 18 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No 70 Tahun 2019 tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan Langsung. Bentuk dari implementasi dari kebijakan PERMENDAG RI tentang program Distribusi Barang Secara Langsung khususnya pada pasal 18 tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan Langsung. Kebijakan tersebut dibuat dengan tujuan agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, yang dilakukan oleh para pihak yang tidak bertanggung jawab yang bisa merugikan pemerintah dan khususnya masyarakat.

Pada usaha Herbalife yang berupa Nutrition Club atau bisa disebut dengan Rumah Sehat sendiri memiliki syarat-syarat salah satunya yaitu mendapatkan izin usaha yang diperoleh dari perusahaan pusat yang bertempat di Jakarta.

Dalam wawancara yang disampaikan oleh Ibu Aneu, disebutkan ada beberapa syarat yang diberikan oleh perusahaan agar bisa membangun usaha Nutrition Club tersebut, yaitu :

1. Sudah member min 3 bulan.
2. Sudah pada level Supervisor yang memiliki potongan diskon 50% setiap pembelian produk.
3. Harus magang pada 3 orang sponsor yang berbeda atau di 3 NC yang berbeda, tugas magang tersebut yaitu selain membantu pemilik NC yaitu

bisa merekrut orang untuk bisa dijadikan member yang nanti nya akan dia bimbing, untuk merekrut seorang untuk di jadikan member maksimal dalam kurun waktu min 10 hari per tempat sponsor.

4. Mengikuti pelatihan-pelatihan yang sudah disediakan oleh perusahaan seperti ada Latihan Academi NC yang diselenggarakan oleh Kantor Pusat Herbalife, dan ada yang namanya PPNC yaitu Pelatihan Pimpin Nutrition Clube.
5. Adanya stok produk karena untuk bisa di konsumsikan kepada para konsumen yang masih awal ingin mencoba mengkonsumsi namun belum menjadi member.

Setelah semua syarat tersebut dilakukan maka bisa mengisi formular yang diberikan oleh perusahaan melewati halaman web Herbalife yang hanya bisa diakses oleh para member, setelah itu mengisi formulir tersebut akan otomatis terkirim ke kantor pusat dan akan di proses secara online oleh perusahaan.

Perusahaan Herbalife Nutrition mengikuti yang namanya Asosiasi Penjualan Langsung tersebut salah satunya adalah Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang sekaligus termasuk anggota Asosiasi Penjualan Langsung dunia yaitu WFDSA (World Federation of Direct Selling Association). Setiap negara WFDSA hanya menerima satu Asosiasi Direct Selling sebagai anggota untuk mengatur industri pada penjualan langsung secara hukum.

Sehingga memastikan bahwa para jaringan distributor Herbalife dapat menjunjung tinggi etika bisnis dan memberikan layanan terbaik bagi para konsumen Herbalife. Agar bisa menjangkau para konsumen dengan melakukan penjualan langsung para member Independen Herbalife yang merupakan distributor bisa membyka Nutrition Clube atau biasa disebut dengan rumah sehat. Salah satu jenis pelayanan pada APLI yang diberikan kepada anggota salah satunya berupa memperoleh informasi tentang bisang perdagangan, perpaajakan, perizinan, kode etik, dan lain sebagainya.

Berdasarkan ketentuan Peraturan Menteri Perdagangan Pasal 18 No. 70 Tahun 2019 tentang Perizinan Usaha diBidang Penjualan Langsung disebutkan bahwa stiap perusahaan wajib memiliki SIUP. Untuk mendaptkan SIUP tersebut maka perusahaan mengajukan permohonan pernerbitan SIUP melalui OSS. Peraturan Pemerintah No. 5 tahun 2021 tentang penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Resiko dan Peraturan Pemerintah No. 29 tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Bidang Perdagangan menyebabkan perubahan prosedur pemenuhan komitmen Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) di bidang penjualan langsung (SIUP KBLI 47999). Perusahaan mendaftarkan melalui portal OSS untuk NIB dan SIUPnya dengan KBLI 47999 SIUP KBLI 47999 melalui portal OSS agar berlaku efektif, harus melakukan pemenuhan komitmen pada portal SIPT Kementerian Perdagangan,<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup> APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) 2023, diakses 6 November 2023, <https://www.apli.or.id/pages/pengurusan-ijin-dsmlm>

Hal tersebut sama dengan apa yang dijelaskan oleh Ibu Aneu Susana:<sup>46</sup>

Untuk bisa mendapatkan SIUP perusahaan Herbalife pusat yang berada di Jakarta sudah bekerja sama dengan Pemerintah Perdagangan. Jadi kita para member Herbalife akan mengajukannya kepada Kantor Pusat yang berada di Jakarta terlebih dahulu, dengan begitu perusahaan akan mengirimkan kepada pemerintah untuk dilakukan penerbitan SIUP pada usaha Nutrition Club. Ketika SIUP tersebut sudah terbit dan diberikan kepada member melalui email maka member baru boleh menjalankan bisnis Nutrition Club. Dan otomatis saat kita para member membeli produk, itu sudah pasti kena potongan pajak, jadi saya tidak perlu repot-repot untuk memikirkan pajak.

Saat ini izin usaha Nutrition Club Shake and Me milik Ibu Aneu Susana dengan no ID member Herbalife D2223317 yaitu Nutrition Club Shake and Me sendiri sudah mendapatkan surat izin usaha yang diterbitkan oleh perusahaan Herbalife tentu saja sudah mengajukan sesuai dengan prosedur yang sudah dijelaskan. Maka usaha Ibu Aneu tersebut sudah mendapatkan no ID izin usaha yaitu IDNC – 1043313. Awal mula usaha Nutrition Club milik Ibu Aneu yang didaftarkan ke perusahaan yaitu dengan nama Club Bugar Berkah yang bertempat di Pasar Merjosari, Malang. Namun saat ini sudah berganti nama dengan Shake and Me dan bertempat di Jl. Joyosuko Metro III, Lowokwaru, Merjosari, Malang yang tidak lain juga merupakan alamat rumah Ibu Aneu Susana.

jadi dalam usaha penjualan langsung APLI merupakan tempat atau wadah untuk para pelaku usaha penjualan langsung mendapatkan informasi

---

<sup>46</sup> Aneu Susana, Wawancara, (Malang, 21 Oktober 2023).

yang menghubungkan langsung dengan hal-hal yang berhubungan dengan Pemerintahan Perdagangan yang berupa seperti perpajakan, perizinan, kode etik dan lainnya. Kode Etik APLI sendiri bertujuan memberikan kepuasan dan perlindungan kepada semua pihak yang berkepentingan, memajukan kompetisi yang sehat dalam rangka system dunia usaha bebas, dan peningkatan citra umum dari kegiatan DS/MLM.<sup>47</sup>

untuk prosedur perizinan perusahaan penjualan langsung (Direct Selling) pada Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang berdasarkan dengan penerbitan Peraturan Pemerintah No. 5 tahun 2021 tentang penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Resiko dan Peraturan Pemerintah No. 29 tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Bidang Perdagangan menyebabkan perubahan prosedur pemenuhan komitmen Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) di bidang penjualan langsung (SIUP KBLI 47999). Perusahaan mendaftarkan melalui portal OSS untuk NIB dan SIUPnya dengan KBLI 47999.

SIUP KBLI 47999 melalui portal OSS agar berlaku efektif, harus melakukan pemenuhan komitmen pada portal SIPT Kementerian Perdagangan, dengan ketentuan :

- i) Perusahaan pemohon SIUP diajukan melalui portal OSS dan agar menjadi berlaku efektif maka perusahaan pemohon SIUP akan diverifikasi terlebih

---

<sup>47</sup> APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) 2023, diakses 6 November 2023, <https://www.apli.or.id/pages/tentang-kami>



dahulu oleh Kementerian Perdagangan dalam hal pemenuhan komitmen yang diwajibkan.

- ii) Dokumen yang harus diunggah dalam hal pemenuhan komite berupa: Program Pemasaran; Kode Etik; Kontrak kerjasama atau surat penunjukan apabila perusahaan mendapatkan barang dari Perusahaan lain.
- iii) Perusahaan pemohon SIUP akan diminta oleh Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi untuk mempresentasikan Program Pemasarannya, dalam hal (1) Verifikasi atas perhitungan total pay out yang melebihi batas 60% (enam puluh persen) yang ditetapkan dalam PP 29/2021 dalam penggunaan skema komisi dan/atau bonus yang baru yang belum dipergunakan oleh perusahaan lainnya, omset perhitungan komisi dan/atau bonus belum yang jelas untuk setiap plan pembagian, persentase indeks konstanta (safety net index) atas komisi pasangan tidak dapat diverifikasi. (2).Barang yang dijual oleh perusahaan pemohon SIUP merupakan barang tidak berwujud/digital/software.  
Presentasi perusahaan pemohon akan diselenggarakan paling lambat 5 (lima) hari setelah adanya penolakan dari proses pemenuhan komitmen dan undangan presentasi akan disampaikan melalui e-mail yang didaftarkan. Apabila diperlukan, pada saat presentasi, selain Direktorat Bina Usaha dan Pelaku Distribusi bisa mengundang Asosiasi di bidang penjualan langsung untuk turut hadir dalam presentasi program pemasaran.
- iv) Bila seluruh dokumen telah di verifikasi dan telah lengkap dan benar maka perusahaan pemohon akan menerima email dari Kementerian Perdagangan

yang berisi lampiran daftar produk yang adalah merupakan SIUP KBLI 47999 / SIUPL.<sup>48</sup>

### **C. Status Hukum Perizinan Nutrision Club Cabang Malang Terhadap PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019**

Perusahaan Herbalife Nutrition yang merupakan perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung atau MLM, perusahaan Herbalife telah bergabung dengan sebuah Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) perusahaan yang bergabung pada APLI yang merupakan sebagai sarana komunikasi dan koordinasi diantara perusahaan yang menggunakan sistem penjualan Langsung dengan Pemerintah selaku regulator khususnya pada Menteri Perdagangan. Dalam Peraturan Menteri Perdagangan No 70 Tahun 2019 dijelaskan pada pasal 8 angka 3 disebutkan bahwa program pemasaran (*Marketing Plan*) harus diverifikasi oleh asosiasi pada bidang penjualan langsung,

Pasal 4 menjelaskan para pelaku usaha dalam sistem penjualan langsung merupakan perusahaan yang harus memiliki perizinan di bidang penjualan langsung dan instansi dan atau Lembaga yang berwenang. Perusahaan Herbalife Nutrition sudah memiliki perizinan usaha pada bidang penjualan langsung karena perusahaan Herbalife telah bergabung dengan Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), untuk bergabung pada APLI tersebut perusahaan yang ingin bergabung sebagai anggotanya harus menjalankan usaha penjualan langsung menggunakan marketing plan dan kode etik yang sesuai dengan dan dengan

---

<sup>48</sup> APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) 2023, diakses 6 November 2023, <https://www.apli.or.id/pages/tentang-kami>

persetujuan oleh APLI dan Kementerian Perdagangan. untuk syarat-syarat menjadi anggota APLI yaitu <sup>49</sup>:

1. Mengisi formulir permohonan untuk menjadi anggota APLI yang didapat dari web nya APLI;
2. Salinan akte Notaris PT dan SK pengesahan dan perubahan terakhir.
3. Curriculum Vitae (CV) dari Direktur Utama atau penanggung jawab perusahaan pemohon dan disertai foto copy KTP Direktur utama.
4. Memberikan Starter Kit Pemasaran yang terdiri dari: Program pemasaran (*Marketing Plan*), Kode Etik Perusahaan Pemohon, Brosur atau Pamflet, Katalog Produk dan Daftar harga produk.
5. Adanya memberitahu contoh dari aplikasi permohonan bagi para mitra usaha;
6. Adanya copy NIB dan SIUP KBLI 47999 serta dilampirkan daftar-daftar produk perusahaan pemohon.
7. Starter Kit dan contoh produk dikirimkan secara langsung ke sekretariat APLI yang berada di Jakarta.

Untuk perekrutan member pada usaha penjualan langsung perusahaan Herbalife menggunakan cara menarik calon member nya dengan menceritakan dari hasil produk yang sudah dirasakan hasilnya oleh member Herbalife tersebut, seperti ibu Aneu yang sudah menjalankan bisnisnya kurang lebih 7 tahun dan sudah banyak merekrut orang untuk menjadi member Herbalife.

---

<sup>49</sup> APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) 2023, diakses 26 Desember 2023, <https://www.apli.or.id/pages/menjadi-anggota-apli>

Pada pasal 12 Peraturan Menteri Perdagangan No 70 Tahun 2019 di jalaskan bahwa untuk merekrut penjualan langsung harus melalui sistem jaringan dan melakukan penjualan barang secara langsung kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembang kan oleh penjual langsung, perusahaan juga wajib memberikan keterangan secara lisan dan tertulis dengan benar kepada para calon penjualnya, keterangan yang diberitahuakan kepada para calon penjualan langsung yaitu:<sup>50</sup>

1. Adanya identitas perusahaan;
2. Kualitas atau mutu dan speifikasi dari barang;
3. Kondisi dan jaminan barang serata memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan;
4. Adanya program pemasaran (*Marketing Plan*);
5. Kode Etik.

hal tersebut sama denga apa yang dijelaskan oleh pemilik NC Shake and Me Malang ibu anne bahwa<sup>51</sup>;

Saat ini saya ada pada level supervisor, saat awal bergabung menjadi member saya mendapatkan paket produk dan buku-buku berupa marketing plan dan produk dari Herbalife, Herbalife juga menyediakan latihan-latihan untuk membantu saya menjalankan bisnis NC ini yaitu ada Latihan Academic NC dan ada Pelatihan Pimpinan NC.

Setelah melakukan perekrutan penjualan langsung didalam Peraturan Menteri Perdagangan No 70 Tahun 2019 Pasal 13 dijelaskan ada kewajiban-kewajiban yang tidak boleh di langar oleh para pelaku penjual langsung. Dalam

---

<sup>51</sup> Aneu Susana, Wawancara, (Malang, 21 Oktober 2023)

perusahaan Herbalife sendiri yaitu member Herbalife yang sudah mendapatkan surat izin usaha untuk membuka usaha nya berupa NC atau rumah sehat.

Kewajiban tersebut berupa :

1. Memberikan tenggang waktu selama 10 hari kerja terhitung dari tanggal pendaftaran setiap penjual langsung untuk melanjutkan atau membatalkan keanggotaan nya dengan mengembalikan alat bantu penjualan (start kit) yang telah diterimanya dalam keadaan seperti waktu awal menerimanya. Pada perusahaan Herbalife sudah seusaia dimana perusahaan Herbalife akan menjamin uang Kembali (pengembalian dana paket member dan buy back) yang memiliki jaminan 90 hari uang akan Kembali apabila ingin membatalkan smember ship dengan alasan apapun, dan bisa mengembalikan produk-produk yang belum digunakan dan materi-materi yang dibelinya dari Herbalife Nutrition setiap saat, yang dikembalikan merupakan produk-produk yang belum digunakan dan masih tersegel belum dibuka ataupun belum dikonsumsi dan masih layak untuk dijual kembali.<sup>52</sup>
2. Memberikan alat bantu penjualan (starter Kit) kepada setiap penjual langsung yang paling sedikit berisi dengan keterangan mengenai barang dan program pemasaran (*Marketing Plan*) dan kode etik.
3. mencantumkan label pada barang dan/atau kemasan yang memuat paling sedikit nama Perusahaan dan keterangan bahwa Barang dijual dengan sistem Penjualan Langsung, pada saat memberikan produk para pemilik usaha NC akan terlebih dahulu memperkenalkan setiap produk yang sudah

---

<sup>52</sup> Herbalife Nutrition, Meraih peluang bersama Herbalife Nutrition (Marketing Plan), 39

pasti mencantumkan lebel perusahaan Herbalife Nutrition, produk-produk Herbalife tidak sembarangan diperjual belikan dan hanya seorang member Herbalife saja yang bisa memesan produk tersebut<sup>53</sup> ;

4. menetapkan harga Barang yang dijual dalam mata uang Rupiah dan berlaku untuk Penjual Langsung dan Konsumen, dalam wawancara ibu Aneu dijelaskan bahwa:

untuk usaha NC seperti ini tidak lah sulit karena kita sebagai produsen tidak perlu memikirkan harga berapa yang pantas untuk kita berikan kepada konsumsmn, karena smua harag sudah ditentukan dari kantor pusat;

5. memberikan Komisi dan/atau Bonus sesuai dengan yang diperjanjikan, pada perusahaan Herbalife Nutrition sudah menetapkan komisis dan bonus disetiap tingkat nya;
6. memberikan tenggang waktu kepada Konsumen untuk mengembalikan Barang dengan jangka waktu 7 (tujuh) hari kerja terhitung sejak Barang diterima, apabila ternyata Barang tersebut tidak sesuai dengan yang diperjanjikan;
7. memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian yang ditimbulkan akibat penggunaan, pemakaian, dan pemanfaatan Barang yang diperdagangkan;
8. melaksanakan pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan para Penjual Langsung, agar bertindak dengan benar, jujur, dan bertanggung jawab paling sedikit 1 (satu) kali dalam 1 (satu) tahu. Perusahaan Herbalife Nutrition memberikan pelatihan berupa Latihan

---

<sup>53</sup> Ibu Aneu Susana, wawancara (Malang, 21 Oktober 2023)

Academik NC yang diselenggarakan oleh Kantor Pusat Herbalife dan ada Pelatihan Pimpinan NC;

9. memberikan kesempatan yang sama kepada semua Penjual Langsung untuk berprestasi dalam memasarkan Barang;
10. membeli kembali Barang, bahan promosi (brosur, katalog, atau *leaflet*), dan alat bantu penjualan (*starter kit*) yang dalam kondisi layak jual dengan harga senilai harga pembelian awal Penjual Langsung ke Perusahaan dengan dikurangi biaya administrasi paling banyak 10% (sepuluh persen) dan nilai setiap manfaat yang telah diterima oleh Penjual Langsung berkaitan dengan pembelian Barang tersebut, apabila Penjual Langsung mengundurkan diri atau diberhentikan oleh Perusahaan;
11. memiliki daftar Penjual Langsung yang menjadi anggota jaringan pemasarannya yang dilengkapi dengan data identitas Penjual Langsung dimaksud, Dalam menjalankan bisnis usaha NC otomatis akan menjadikan penjual langsung menjadi anggota atau member jaringan yang sudah dilengkapi no ID member Herbalife ; dan
12. Menjual Barang yang telah memiliki izin edar atau telah memenuhi ketentuan standar mutu sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan, setelah menjadi member dan mendapatkan no ID member, untuk bisa menjalankan usaha NC perusahaan Herbalife mewajibkan semua member mengikuti syarat-syarat yang sudah ditentukan oleh perusahaan, setelah semua syarat disetujui dan perusahaan akan mengeluarkan surat izin edar atau penjualan secara sah

Dalam Peraturan Menteri Perdagangan No 70 Tahun 2019 Pasal 13 tersebut tentang kewajiban-kewajiban yang wajib dilaksanakan oleh para pelaku penjual langsung. Sebagian besar kewajiban tersebut sudah dijalankan oleh para member perusahaan Herbalife Nutrition pada usaha Nutrition Club (NC). Sudah sesuai dengan sistem penjualan langsung dari perusahaan Herbalife Nutrition dalam perekrutan calon penjual langsung dan perusahaan Herbalife Nutrition juga sudah memiliki SIUP dengan dikonfirmasi dari bergabungnya perusahaan Herbalife pada APLI yang bersyaratkan adanya SIUP dan NIB apabila ingin menjadi anggota dari APLI tersebut.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa terdapat dua poin utama yang menjadi temuan sesuai dengan rumusan masalah. Kedua poin tersebut sebagai berikut.

1. Implementasi pasal 18 PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019 tentang Perizinan Usaha Dibidang Penjualan langsung pada usaha member perusahaan Herbalife Nutrition berupa Nutrition Club atau rumah sehat sudah memiliki izin usaha di karena usaha rumah sehat atau NC tidak bisa dibuka apabila tidak mendapatkan izin usaha dari perusahaan Herbalife Nutrition. Permohonan SIUP diajukan perusahaan Herbalife Nutrition melalui Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) yang Menjadi sarana komunikasi dan koordinasi diantara para pelaku usaha penjualan langsung dengan Pemerintah selaku regulator khususnya pada Menteri Perdagangan. Permohonan SIUP diajukan melalui portal OSS yang akan diverifikasi terlebih dahulu oleh Kementerian Perdagangan..
2. Mengenai status hukum perizinan usaha member NC Shake and Me Malang terhadap Peraturan Menteri Perdagngan No 70 Tahun 2019 dinyatakan sah dikarenakan surat izin usaha teresbut di bekeluarkan oleh perusahaan Herbalife yang sudah memiliki surat izin usaha perdagngan (SIUP) dan telah tergaabung pada APLI. alur dan syarat-syarat untuk Pembrian surat izin usaha pada NC yang dikeluarkan oleh perusahaan

Herbalife Nutrition sudah sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan RI No 70 Tahun 2019 pada pasal 12 sampai dengan pasal 15 tentang perektutan calon penjual langsung dan syarat-syarat yang wajib di lakukan selama menjalankan usaha penjualan langsung tersebut.

## **B. Saran**

1. Bagi distributor perusahaan penjualan langsung, hendaknya memiliki izin usaha yang sah yang dikerluarkan oleh Menteri Perdagangan, dan bisa menjalankan bisnis usaha khususnya pada Pnejulan langsung dengan cara yang benar dan sesuai dengan Peraturan Menteri Perdagangan.
2. Bagi pemerintah, diharuskan memberikan sanksi yang tegas bagi perusahaan yang menjalankan bisnis penjualan langsung nya melanggar terhadap Peraturan Menteri Perdagangan.
3. Bagi para konsumen produk usaha penjualan lansung, diharapkan agar lebih mengetahui dan memahami dengan baik Peraturan Menteri perdagangan mengenai usaha penjualan langsung, sehingga Ketika terjadi pelanggaran pada usaha penjualan yang tidak sesuai dengan peruaturan yang sudah ada, dapat bertibdak sebagaimana mestinya.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

Efendi Jinaedi, Ibrahim Johnny, *Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*,  
(Jakarta: Kencana) 2020.

Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV Alfabeta) 2005

Saebani Ahkmad Bei, *Metode Penelitian Hukum* (Bandung: CV Pustaka Setia)  
2009.

Wuryanto Bagoes, *Jurus maut MLM Aanti Gagal* (Yogyakarta: MedPres) 2010.

Kartajaya Hemanwan dan Sula Syakir Muhammad, *Syariah Marketing* (Bandung.  
PT Mizan Pustaka) 2006.

Kisata Pindi, “*Why Not MLM? Sisi Lain MLM*” (Jakarta: PT Gramedia Pustaka  
Utama) 2006.

Buku Satu “*Meraih Peluang Bersama Herbalife Nutrition*” PT. Herbalife Nutrition.

Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 75/DSN MUI/VII/2009, Pedoman Penjualan  
Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Rivai Veithzah, *Islamic Marketing Membangun Membangun dan Mengembangkan  
Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah SAW* (Jakarta: PT. Gramedia  
Pustaka Utama) 2012.

Sutedi Andrian, *Tanggung Jawab Produk dalam Hukum Perlindungan Konsumen*,  
(Bogor: Ghalia Indonesia) 2008.

Miru Ahmadi dan Sutarman, *HUKUM PERLINDUNGAN KONSUMEN*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada) 2004.

Barkatulah Halim Abdul, *HUKUM PERLINDUNGAN KONSUMEN Kajian Teoritis dan Perkembangan Pemikiran*, (Bandung:Nusa Media) 2008.

Anonim, *Pedoman Praktis Mengurus Izin Industri dan Perdagangan*, (Jakarta: Forum Sahabat) 2010.

K Libis Suhrawardi, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika) 2000.

Harefa Andrias, *Menapaki Jalan DS-MLM*, (Yogyakarta: Gradiens Book) 2007.

### **Jurnal**

Frahmawati Djukisan, “*Impelementasi Kebijakan Pelayanan Surat Usaha Perdagangan di Bidang Pelayanan Perizinan Terpadu Kota Manado*”.

Evy Novitasari Ibie, “*Kinerja Aparatur Pemerintahan dalam Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan Pada Dinas Pnanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu di Kabupaten Gunung Mas*”, *Jurnal Administrasi Publik dan Pembangunan* Vol 2 No 2. (2020)

Anis Setyaningrum, Abdul Hakim, Sukanto, “*Kefektifan Pemberlakuan Surat Ijin Usaha Perdagngan (SIUP) Bagi Perberdayaan Usaha Kecil (studi Kasus Badan Pelayanan Perjanjian Terpadu Kota Malang dan Sentra Usaha Kecil Keripik Tempe Sanan*, *Jurnal Administrasi Publik*, Universitas Brawijaya

<https://media.neliti.com/media/publications/75037-ID-kefektifan-pemberlakuan-surat-ijin-usaha.pdf>

Angfier A. Sinaga, *“Tinjauan Yuridis Terhadap Pertanggung Jawaban Pelaku Usaha yang Menjual Produk dengan Sistem Penjualan Langsung/Direct Selling,(Studi Kasus Pada Perusahaan PT. Harmoni Dinamika Indonesia”*.  
<https://www.neliti.com/publications/14705/tinjauan-yuridis-terhadap-pertanggungjawaban-pelaku-usaha-yang-menjual-produknya>.

### **Website**

Herbalife Indonesia, *“Komitmen Ilmiah”* dalam <https://www.herbalife.co.id/about-us/our-science/>

Herbalife Indonesia, *“Bisnis Herbalife,”* dalam <http://bisnis.herbalife.co.id/>.

APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) 2023, diakses 6 November 2023,  
<https://www.apli.or.id/pages/tentang-kami>

Sofwah Jauhari dalam artikel [www.stiualhikmah.ac.id](http://www.stiualhikmah.ac.id)

Peraturan Menteri Daerah Nomor : 70 Tahun 2019 Pasal 18 tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan Langsung.

## **LAMPIRAN**

Daftar pertanyaan wawancara dengan pemilik Shake and Me Ibu Aneu Susana.

1. Babaimana awal mula bisa bergabung dengan Herbalife Nutrition sampai dengan bisa membuka usaha NC Shake and Me ini ?
2. Apa saja syarat-syarat yang dibutuhkan untuk bisa membuka usaha Herbalife seperti NC Shake and Me ?
3. Bagaimana sistem penjualan produk Herbalife secara umum ?
4. Bagaimana sistem penjualan produk Herbalife di NC Shake and Me ?
5. Apakah usaha penjualan produk Herbalife disini sudah mendapatkan surat izin usaha penjualan yang di daftarkan atau di terbitkan oleh Lembaga Perdagangan Pemerintah setempat ?
6. Bagaimana cara mendapatkan izin usaha Nutrition Club Shake and Me?
7. Masalah apa saja yang sering di temui selama menjalankan usaha Herbalife di NC Shake and Me ?
8. Apa pernah memiliki permasalahan dengan para konsumen ?
9. Bagaimana cara menyelesaikan permasalahan apa bila ada konsumen yang meminta ganti rugi karena tidak puas dengan produk Herbalife ?

Foto dengan Ibu Aneu Susana pemilik Nutrition Club Shake and Me



Foto tempat usaha Nutriition Club Shake and Me milik Ibu Aneu Susana



Foto browsur NC Shake and Me



Foto No ID Member Herbalife milik Ibu Aneu Susana

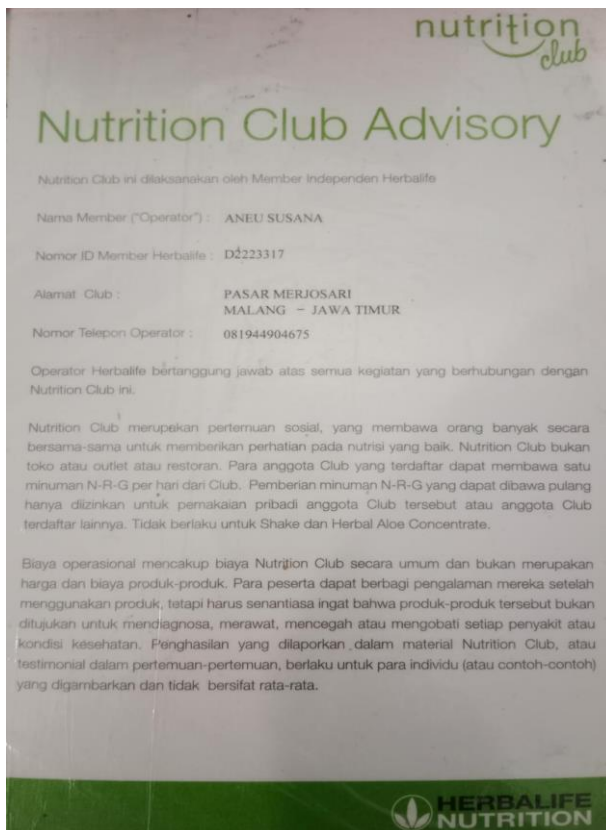




Foto surat izin usaha penjualan (SIUP) Nutrition Club Shake and Me.

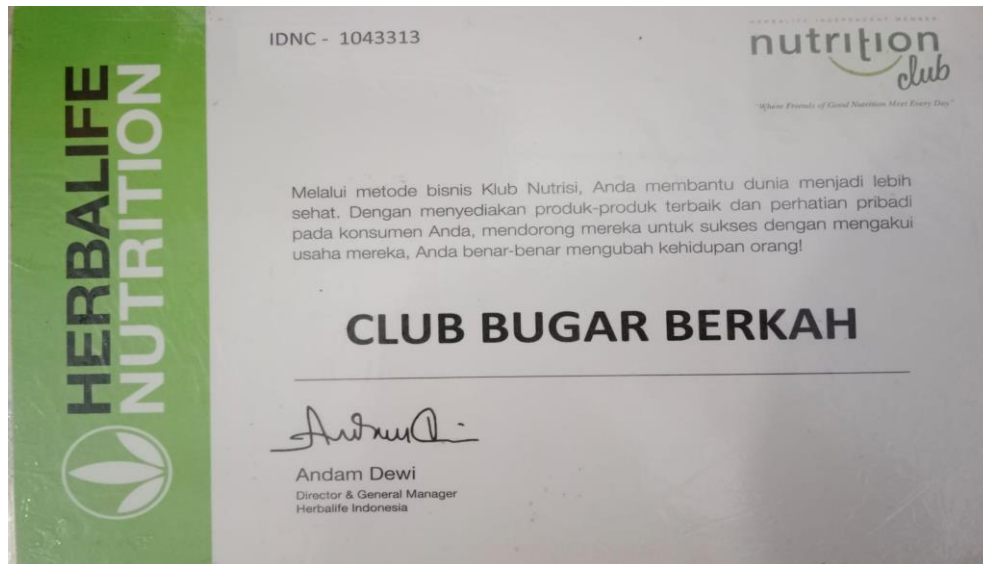


Foto produk Herbalife Nutrition



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Shofii'iya Nur Azizah  
Tempat, Tanggal Lahir : Magetan, 07 Desember 1999  
NIM : 18220178  
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah  
Alamat Rumah : Jl. Suka Damai, RT. 26, Kel. Eka Jaya, Kec. Paal  
Merah, Kota Jambi.  
No HP : 085669573693  
Email : [shofianurazizah873@gmail.com](mailto:shofianurazizah873@gmail.com)

### **Riwayat Pendidikan**

TK/RA : TK Pertiwi Mersam  
SD : SDN 157/IV Jambi Selatan  
SMP : MTs NU Demak  
SMA : MAN Demak