

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan di dunia usaha tidak menutup kemungkinan menimbulkan persaingan yang semakin ketat di antara perusahaan-perusahaan sejenis dalam memenangkan pangsa pasar. Oleh karena itu, pengelola perusahaan dituntut agar lebih peka terhadap keinginan konsumen dan pandai memilih alternatif strategi yang tepat, serta mampu memberikan nilai tambah terhadap produk yang ditawarkan, sehingga perusahaan dapat mengatasi persaingan yang semakin ketat.

Globalisasi dan perdagangan bebas yang didukung oleh kemajuan teknologi telekomunikasi dan informatika telah memperluas ruang gerak arus transaksi barang dan/atau jasa melintasi batas-batas wilayah suatu negara, sehingga barang dan/atau jasa yang ditawarkan bervariasi, baik produk luar negeri maupun produksi dalam negeri. Kondisi yang demikian pada satu pihak mempunyai manfaat bagi konsumen karena kebutuhan konsumen akan kebutuhan barang dan/atau jasa yang diinginkan dapat terpenuhi serta semakin terbuka lebar kebebasan untuk memilih aneka jenis dan kualitas barang dan/atau jasa sesuai dengan keinginan dan kemampuan konsumen.¹

Salah satu cara yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam memenuhi kebutuhan konsumen dan sekaligus mengembangkan sistem pemasaran

¹ Adrian Sutedi, *Tanggung Jawab Produk dalam Hukum Perlindungan Konsumen*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2008, hlm. 1.

perusahaan adalah dengan menggunakan sistem penjualan langsung/*direct selling*. Pengertian Sistem penjualan langsung/*direct selling* 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) adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap.

Untuk melindungi konsumen dari praktik *direct selling* palsu dan sekaligus untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat selaku konsumen maka pemerintah mengeluarkan Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung. Peraturan ini diharapkan dapat membantu masyarakat untuk bijak dalam memilih perusahaan *direct selling* yang murni dan palsu sebelum bergabung sebagai mitra usaha sehingga konsumen tidak terjebak dalam praktek *direct selling* palsu yang menggunakan sistem pemasaran jaringan *direct selling* murni yang saat ini sedang marak berkembang.

Penjualan langsung telah dikenal sejak manusia melakukan pertukaran dalam bentuk natura (barter barang dengan barang) hingga manusia mengenal uang sebagai alat pembayaran yang dapat diterima secara umum. Pertukaran dalam bentuk natura (barter barang dengan barang) merupakan aktivitas ekonomi yang diterapkan dalam sistem ekonomi pasar.

Prakteknya dalam dalam persaingan dunia usaha yang ketat ini, selain periklanan, promosi penjualan, sistem *direct selling* juga mempunyai peran yang sangat penting, yaitu konsumen akan merasa lebih dekat dengan pemasar atau distributor. Pada setiap usaha, baik itu perusahaan yang baru berdiri, yang sedang berkembang, maupun yang sudah mapan, kondisi perekonomian yang labil menjadi faktor penentu bagi perkembangan perusahaan, maka tidak dapat dihindari apa yang dinamakan persaingan dalam mempertahankan dan merebut pangsa pasar. Setiap perusahaan mempunyai kewajiban untuk menyusun strategi yang baik agar perusahaannya mampu bertahan dalam dunia bisnis yang penuh persaingan ini. Salah satu cara yang digunakan oleh perusahaan untuk merebut pangsa pasar adalah dengan menerapkan sistem penjualan langsung (*direct selling*).

Direct selling dalam mengembangkan bisnis selalu melibatkan mitra usaha selaku distributor maupun anggota jaringan.

Pengertian distributor atau mitra usaha menurut Permendag No.32/M-DAG/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.

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-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.² Pelatihan biasanya dilakukan oleh pembangun jaringan (*network builder/achiever*) yang telah berhasil mencetak prestasi tertentu.³

Menanggapi perkembangan teknologi dan maraknya penggunaan media digital dan juga dikeluarkannya Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 22 Tahun 2016 Tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang, di mana peraturan tersebut mengikat seluruh pelaku usaha dan pribadi di Indonesia, tentunya tidak bisa mengabaikan perkembangan teknologi termasuk penggunaan internet dan media sosial yang semakin marak digunakan oleh masyarakat saat ini di Indonesia.

Prakteknya dalam meningkatkan penjualan dan pemasaran, maka distributor melakukan penjualan secara *online*. Penjualan secara *online* diperbolehkan untuk melakukan promosi *online* melalui media blog dan media sosial pribadi masing-masing (contoh: *Facebook, Instagram, Twitter, Blogspot*, dan sebagainya dengan ketentuan produk dan harga mengikuti ketentuan yang berlaku yaitu harga retail resmi sesuai katalog/brosur yang masih berlaku, akun blog dan media sosial yang digunakan harus menggunakan nama pribadi.

Dalam kerangka perusahaan *direct selling* yang sudah lama di Indonesia, dengan merk dagang Tupperware, distributor yang melakukan

² Mark Yarnell & Rene Reid Yarnell, *Tahun Pertama Anda Dalam Network Marketing*, Erlangga, Jakarta, 2009, hlm. 207

³ Andrias Harefa, *Menapaki Jalan DS-MLM*, *Gradiens Book*: Yogyakarta, 2007, hlm.194.

pelanggaran peraturan penjualan *online/digital* tupperware Indonesia dapat diberikan sanksi. Selanjutnya dalam tulisan ini, distributor akan disebut dengan istilah distributor atau *sales force*.

Permasalahan yang menjadi fokus dalam penulisan ini adalah maraknya penggunaan media digital oleh Sales Force Tupperware Indonesia dalam melakukan penjualan *direct selling* di Indonesia dikaitkan dengan larangan perusahaan *direct selling* tupperware kepada distributor/*sales forcenya* untuk melakukan penjualan *direct selling* secara *online* tentang pengaturan klausula mengenai pelarangan penjualan produk *direct selling* secara *online* ditinjau dari Hukum Indonesia serta penyelesaian hukum yang dapat dilakukan perusahaan *direct selling* terhadap *Sales forcenya* yang melakukan pemasaran produk/ *direct selling* secara *online*.

Berdasarkan penelusuran yang telah penulis lakukan, sejauh ini penulis belum ada menemukan adanya penelitian yang sama membahas penjualan *direct selling* di indonesia dikaitkan dengan larangan perusahaan *direct selling* Tupperware kepada distributor/*sales forcenya* untuk melakukan penjualan *direct selling* secara *online*.

Dengan adanya kondisi demikian ditambah dengan adanya latarbelakang yang penulis telah paparkan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang diberi judul **“Tinjauan Hukum Terhadap Penjualan *Direct Selling* Di Indonesia Dikaitkan dengan Larangan Perusahaan *Direct Selling* Tupperware Kepada Distributor/*Sales forcenya* Untuk Melakukan Penjualan *Direct Selling* Secara *Online*”**.

B. Identifikasi Masalah

Rumusan masalah dalam penulisan skripsi ini adalah :

1. Bagaimanakah pengaturan klausula mengenai pelarangan penjualan produk *direct selling* secara *online* ?
2. Bagaimana penyelesaian hukum yang dapat dilakukan perusahaan *direct selling* terhadap *Sales forcenya* yang melakukan pemasaran produk/ *direct selling* secara *online* ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaturan klausula mengenai pelarangan penjualan produk *direct selling* secara *online*.
2. Untuk mengetahui penyelesaian hukum yang dapat dilakukan perusahaan *direct selling* terhadap *Sales forcenya* yang melakukan pemasaran produk/ *direct selling* secara *online*.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi kegunaan yaitu :

1. Secara teoritis :
 - a. Hasil penelitian ini akan memberikan sumbang saran dalam khasanah ilmu pengetahuan, khususnya di bidang ilmu hukum tentang penjualan *direct selling* di Indonesia dikaitkan dengan larangan perusahaan *direct selling* tupperware kepada distributor/*sales forcenya* untuk melakukan penjualan *direct selling* secara *online*.

- b. Memberikan pengetahuan kepada pihak terkait tentang penjualan *direct selling* di Indonesia dikaitkan dengan larangan perusahaan *direct selling* tupperware kepada distributor/*sales forcenya* untuk melakukan penjualan *direct selling* secara *online*.
2. Secara praktis :
 - a. Bagi penulis : memberikan pengetahuan yang baru tentang cara untuk menyelesaikan permasalahan mengenai penjualan *direct selling* di Indonesia dikaitkan dengan larangan perusahaan *direct selling* tupperware kepada distributor/*sales forcenya* untuk melakukan penjualan *direct selling* secara *online*.
 - b. Bagi pemerintah : untuk memberi sumbangan pemikiran yang dapat menunjang usaha pemerintah maupun negara untuk memberikan penyelesaian hukum yang dapat dilakukan perusahaan *direct selling* terhadap distributornya yang melakukan penjualan *online*
 - c. Bagi masyarakat : Memberikan pengetahuan yang benar terkait aturan dan prosedur penjualan *direct selling* di Indonesia dikaitkan dengan larangan perusahaan *direct selling* tupperware kepada distributor/*sales forcenya* untuk melakukan penjualan *direct selling* secara *online*.

E. Kerangka Pemikiran

1. Kerangka Teori

Teori berfungsi sebagai pisau analisis dalam penelitian dan teori merupakan suatu penjelasan yang bersifat rasional serta harus sesuai dengan

obyek yang dipermasalahkan dan harus didukung dengan adanya fakta atas permasalahan yang diteliti agar dapat diuji kebenarannya.⁴ Dengan pedoman tersebut diharapkan akan memberi wawasan berpikir untuk menemukan kebenaran dan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian. Penelitian hukum harus berpijak pada teori hukum, karena teori hukum adalah seluruh pernyataan yang saling berkaitan berkenaan dengan sistem konseptual aturan-aturan hukum dan putusan-putusan hukum, dan sistem tersebut untuk sebagian yang penting dpositifkan.⁵

Berikut ini adalah teori-teori dan asas-asas yang menjadi batasan :

a. Teori Ekonomi Klasik Adam Smith

Adam Smith dikenal sebagai pencetus pertama mengenai *free-market capitalist*, kebijaksanaan *laissez-faire* sekaligus merupakan Bapak ekonomi modern. Menurut Smith, penentuan tingkat kemakmuran adalah kemampuan manusia sendiri sebagai faktor produksi.⁶

Pembahasan Smith lebih banyak bersifat mikro dengan penekanan pada penentuan harga yang dilakukan dengan pendekatan deduktif beserta dengan penjelasan historisnya. Smith berpandangan optimis tentang masa depan dunia. Fokus utamanya adalah peningkatan individu melalui kesederhanaan dan perilaku yang baik, menabung dan berinvestasi, perdagangan dan divisi kerja, pendidikan dan pembentukan kapital, serta pembuatan teknologi baru. Beliau

⁴ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, UI Press, Jakarta, 2012, hlm.. 6

⁵ HR Otje Salman, *Teori Hukum*, Refika Aditama, Jakarta, 2012, hlm. 60.

⁶ Sonny Keraf, *Pasar Bebas Keadilan & Peran Pemerintah- Telaah Atas Etika Politik Ekonomi Adam Smith*, Kanisius, Jogjakarta, 2006, hlm. 19

lebih tertarik untuk meningkatkan kemakmuran ketimbang membagi-bagi kemakmuran.⁷

Pemikiran kapitalisme adalah sebuah sistem ekonomi yang filsafat sosial dan politiknya didasarkan kepada azas pengembangan hak milik pribadi dan pemeliharannya serta perluasan faham kebebasan. Pemikiran ekonomi Adam Smith adalah perekonomian yang berjalan tanpa campur tangan pemerintah.

Adam Smith juga mendukung prinsip kebebasan alamiah yakni setiap manusia memiliki kebebasan untuk melakukan apa yang diinginkannya tanpa campur tangan pemerintah. Ini mengandung pengertian negara tidak boleh campur tangan dalam perpindahan dan perputaran aliran modal, uang, barang, dan tenaga kerja. Lebih lanjut, Smith juga sependapat bahwa pada dasarnya tindak laku manusia berasal pada kepentingan sendiri (*self-interest*) bukan belas kasian ataupun perikemanusiaan.⁸

Berbicara mengenai arti nilai dalam ekonomi, Adam Smith mengidentifikasi barang memiliki dua nilai yakni nilai guna (*value in use*) dan nilai tukar (*value in exchange*). Nilai tukar barang akan ditentukan oleh jumlah tenaga (*labor*) yang diperlukan dalam menghasilkan barang tersebut, sedangkan nilai guna adalah nilai kegunaan atau fungsi barang itu sendiri.⁹ Contoh nilai tukar barang dapat dilihat dari tingkat keterampilan ataupun lama waktu yang digunakan dalam proses pembuatan barang yang nantinya dipakan

⁷ *Ibid*, hlm. 21

⁸ Mark Skousen, *Sang Maestro "Teori-Teori Ekonomi Modern" : Sejarah Pemikiran Ekonomi*, Kencana, Jakarta, 2009, hlm. 33.

⁹ *Ibid*, hlm. 34.

dalam menentukan harga. Menurut Adam Smith, hubungan antara nilai tukar dan nilai guna bersifat relatif.

b. Teori Kepastian Hukum

Kepastian adalah kata berasal dari pasti, yang artinya tentu; sudah tetap; tidak boleh tidak; suatu hal yang sudah tentu.¹⁰ Seorang filsuf hukum Jerman yang bernama Gustav Radbruch mengajarkan adanya tiga ide dasar hukum, yang oleh sebagian besar pakar teori hukum dan filsafat hukum, juga diidentikan sebagai tiga tujuan hukum, diantaranya keadilan, kemanfaatan dan kepastian hukum.¹¹

Munculnya hukum modern membuka pintu bagi masuknya permasalahan yang tidak ada sebelumnya yang sekarang dikenal dengan nama kepastian hukum itu sendiri. Kepastian hukum merupakan sesuatu yang baru, tetapi nilai-nilai keadilan dan kemanfaatan secara tradisional sudah ada sebelum era hukum modern.

Menurut Gustav Radbruch, kepastian hukum adalah “*Sicherheit des Rechts selbst*” (kepastian hukum tentang hukum itu sendiri). Adapun 4 (empat) hal yang berhubungan dengan makna kepastian hukum, diantaranya:

- 1) Bahwa hukum itu positif, artinya bahwa ia adalah perundangundangan (*gesetzliches Recht*).
- 2) Bahwa hukum ini didasarkan pada fakta (*Tatsachen*), bukan suatu rumusan tentang penilaian yang nanti akan dilakukan oleh hakim, seperti ”kemauan baik”, ”kesopanan”.
- 3) Bahwa fakta itu harus dirumuskan dengan cara yang jelas sehingga menghindari kekeliruan dalam pemaknaan, di samping juga mudah dijalankan.
- 4) Hukum positif itu tidak boleh sering diubah-ubah.¹²

¹⁰ W.J.S. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta, 2011, hlm. 847

¹¹ Achmad Ali, *Menguak Tabir Hukum (Suatu Kajian Filosofis dan Sosiologis)*, Gunung Agung Tbk, Jakarta, 2012., hlm. 288

¹² *Ibid*, hal 292-293

Pendapat lainnya mengenai kepastian hukum diungkapkan oleh Roscoe Pound, seperti yang dikutip di dalam buku yang berjudul Pengantar Ilmu Hukum oleh Peter Mahmud Marzuki di mana kepastian hukum mengandung dua pengertian, diantaranya:

- 1) Adanya aturan yang bersifat umum membuat individu mengetahui perbuatan apa yang boleh atau tidak boleh dilakukan.
- 2) Berupa keamanan hukum bagi individu dari kesewenangan pemerintah karena dengan adanya aturan yang bersifat umum itu individu dapat mengetahui apa saja yang boleh dibebankan atau dilakukan oleh Negara terhadap individu. Kepastian hukum bukan hanya berupa pasal-pasal dalam undang-undang, melainkan juga adanya konsistensi dalam putusan hakim antara putusan yang satu dengan putusan hakim yang lain untuk kasus serupa yang telah diputus.¹³

Asas kepastian hukum merupakan suatu jaminan di mana suatu hukum harus dijalankan dengan cara yang baik dan tepat. Tujuan utama dari hukum ialah kepastian. Jika hukum tidak ada kepastian maka hukum akan kehilangan jati dirinya serta maknanya, dan jika hukum tidak memiliki jati diri maka hukum tidak lagi digunakan sebagai pedoman berlaku setiap orang.¹⁴ Adanya kepastian hukum dalam suatu Negara menyebabkan adanya upaya pengaturan hukum dalam suatu perundang-undangan yang ditetapkan oleh pemerintah.¹⁵

Hukum yang tidak boleh bertentangan serta harus dibuat dengan rumusan yang bisa dimengerti oleh masyarakat umum di dalam asas ini. Dengan hal ini, pengertian asas kepastian hukum dan keadilan yaitu hukum berlaku tidak surut sehingga tidak merusak integritas sistem yang ada dan

¹³ Peter Mahmud Marzuki, *Pengantar Ilmu Hukum*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2008, hlm. 137

¹⁴ Achmad Ali, *Op.Cit.*, hlm.52.

¹⁵ Salim HS, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat Di Indonesia*, Sinar Grafika, Jakarta, 2013, hlm. 54.

terkait dengan adanya peraturan dan pelaksanaannya.¹⁶ Kepastian hukum diharapkan mengarahkan masyarakat untuk bersikap positif pada hukum negara yang telah ditentukan. Teori kepastian hukum digunakan untuk memberikan kepastian hukum kepada pihak yang merasa dirugikan. Dengan demikian diperlukan suatu legitimasi hukum. Kepastian hukum untuk mencerminkan suatu legitimasi terhadap hak seseorang.

2. Kerangka Konseptual.

Kerangka konseptual adalah penggambaran antara konsep-konsep khusus yang merupakan kumpulan dalam arti yang berkaitan dengan istilah yang akan diteliti atau diuraikan dalam penulisan ini.¹⁷ Dalam penulisan skripsi ini konsep-konsep yang akan dibahas adalah sebagai berikut :

- a. Tindakan hukum adalah tindakan yang dimaksudkan untuk menciptakan hak dan kewajiban, penciptaan hubungan hukum baru atau perubahan atau pengakhiran hubungan hukum yang ada.¹⁸
- b. Perusahaan adalah keseluruhan perbuatan yang dilakukan secara terus-menerus, untuk memperoleh penghasilan, bertindak keluar, dengan cara memperdagangkan, menyerahkan atau mengadakan perjanjian-perjanjian perdagangan.¹⁹

¹⁶*Ibid*

¹⁷ Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum*, Sinar Grafika, Jakarta, 2015, hlm. 96

¹⁸ Ridwan HR, *Hukum Administrasi Negara*, Raja Grafindo Persada, Jakarta 2006, hlm. 112 - 113

¹⁹ Burton Richard Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Rineka Cipta, Jakarta, 2003, hlm. 16

- c. *Direct Selling* adalah penjualan barang atau jasa tertentu kepada *customer* dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha dan bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar.²⁰
- d. Distributor adalah pihak yang membeli produk secara langsung dari produsen dan menjualnya kembali ke retail/ toko dan bisa juga langsung ke *end user*.²¹ Distributor ini hanya mengambil produk yang sudah jadi dan siap digunakan tanpa perlu memodifikasinya.
- e. Penjualan *online* adalah melakukan aktivitas penjualan dari mencari calon pembeli sampai menawarkan produk atau barang dengan memanfaatkan jaringan internet yang didukung dengan seperangkat alat elektronik sebagai penghubung dengan jaringan internet.²²

F. Metode Penelitian

Penelitian yang digunakan adalah yuridis normatif yaitu dengan cara berusaha memberikan gambaran mengenai permasalahan yang aktual saat ini berdasarkan fakta-fakta yang ada. Metode penelitian digunakan sesuai dengan rumusan masalah yang menjadi fokus penelitian ini, yaitu upaya hukum yang dapat dilakukan Tupperware Indonesia sebagai pemegang lisensi terhadap distributornya yang melakukan penjualan *online* dengan tujuan pemasaran di wilayah Republik Indonesia.

²⁰ Philip Kotler, *Pemasaran di Sektor Publik*, Indeks, Jakarta, 2007, hlm.6

²¹ M. Fuad, *Pengantar Bisnis*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2006, hlm. 129.

²² Dian Mega Erianti Renouw, *Perlindungan E-commerce*. Pramuka Grafika, Jakarta, 2017, hlm. 17.

1. Sifat Penelitian

Sifat penelitian ini adalah deskriptif yang memaparkan obyek yang diteliti dengan menggambarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku dikaitkan dengan teori hukum dan praktek pelaksanaan perundang-undangan yang menyangkut permasalahan di atas.

Jenis penelitian yang dipergunakan adalah hukum yuridis normatif. Penelitian hukum yuridis normatif adalah penelitian yang mengacu pada norma-norma hukum yaitu meneliti terhadap bahan pustaka atau bahan sekunder.²³

2. Jenis Data

Jenis data penelitian adalah data sekunder yang terdiri atas:

- a. Bahan hukum primer yaitu bahan hukum berupa peraturan-peraturan mengenai penjualan *direct selling* seperti Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 22 Tahun 2016 Tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang
- b. Bahan hukum sekunder yaitu bahan-bahan yang erat kaitannya dengan bahan hukum primer berupa buku-buku yang berhubungan dengan objek yang diteliti.

²³ Soerjono Soekanto, *Op.Cit*, hlm. 45.

- c. Bahan hukum tertier, yakni yang memberikan informasi lebih lanjut mengenai bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder seperti kamus hukum.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penelitian yang disusun oleh peneliti diuraikan sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan, yang menjadi sub bab terdiri dari: Latar Belakang, Identifikasi Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, Kerangka Pemikiran, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB II : Pengaturan Penjualan *Direct Selling* Ditinjau Dari Hukum Indonesia. Dalam bab ini penulis akan menjelaskan mengenai : Pengertian Penjualan Langsung/*Direct Selling*, Dasar Hukum Penjualan Langsung/*Direct Selling*, Ruang Lingkup Sistem Penjualan Langsung/*Direct Selling*.

BAB III : Perjanjian Jual Beli Secara *Online*. Dalam bab ini penulis akan menguraikan : Perjanjian Jual Beli Media Secara *Online*, Distributor dalam Perjanjian Jual Beli, Prosedur Perjanjian Jual Beli Secara *Online*, Tanggung Jawab Para Pihak Dalam Pelaksanaan Perjanjian Jual Beli Secara *Online*.

BAB IV : Penyelesaian Yang Dilakukan Bila Terjadi Sengketa Antara Perusahaan *Direct Selling* Dan Distributornya. Dalam bab ini penulis akan menganalisis Faktor Penyebab Terjadinya Sengketa Antara Perusahaan *Direct Selling* Dan Distributornya, Penyelesaian Sengketa Antara Perusahaan *Direct Selling* Dan Distributornya.

BAB V : Penutup. Dalam bab ini penulis akan menulis pokok-pokok yang dikaji dan dibahas Penulis dan memberi saran terhadap permasalahan yang dituangkan.

