JOURNAL OF ISLAMIC BUSINESS LAW
Volume 8 Issue 2 TAHUN 2024
ISSN (Online): **2580-2658**
Available online at: http://urj.uin-malang.ac.id/index.php/jibl

Implementasi Pasal 18 Permendag RI No 70 Tahun 2019 Pada Member Perusahaan Herbalife Nutrition Cabang Malang

Shofi'iya Nur Azizah
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
Shofianurazizah873@gmail.com

Faishal Agil Al Munawar
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
faishalagilalmunawar@uin-malang.ac.id

Abstrak:

Dalam penjualan langsung diperlukan perizinan usaha. Tidak jarang beberapa perusahaan penjualan langsung tidak memiliki izin usaha yang sesuai dengan PERMENDAG No 70 Tahun 2019 Pasal 18. Sebagai sarana untuk perlindungan hukum bagi pemilik usaha dan konsumen Tujuan penelitian untuk memaparkan Implenetasi pasal 18 PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019 pada perushaan Herbalife dan status hukum perizinan usaha member Herbalife terhadap PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019 Pasal 18. Jenis penelitian ini merupakan penelitian yuridis empiris, mengunakan pendekatan kualitatif. Sumber data primer hasil dari wawancara dan dokumentasi. Bahan hukum sekunder dari Peraturan Menteri Perdagangan, buku, jurnal, artikel, dokumen. Teknik pengumpulan data melalui wawancara dan Dokumentasi. Hasil penelitain yang pertama bahwa didalam PERMENDAG RI No 70 tahun 2019 menjalaskan setiap perushaan Penjualan Langsung diwajibkan memiliki SUPL dari intsansi atau Lembaga OSS atas nama Menteri. Perusahaan Herbalife merupakan anggota dari APLI, merupakan wadah untuk perusahaan Herbalife terhubung pada Menteri Perdangan. Menajadi anggota APLI perusahan diwajibakan memiliki SIUP dan NIB. Hasil kedua perizianan usaha NC diterbitkan oleh perusahaan Herblife sendiri dengan memberikan syarat yang sesuai melalui OSS melewati APLI. Sataus hukum pada perizinan usaha NC dianggap sudah sah karena sistem penjualan langsung perusahaan Herbalife sudah sesuai denga PERMENDAG RI No 70 Tahun 2019.

Kata Kunci: Implementasi; Perizinan; Penjualan Langsung.

Pendahuluan

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 perusahan 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 merupkan salah satu sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunkan member sebagai pembeli, konsumen, pemasararan dan sebagai distributor. Dengan menggunkan 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.[1]

Sistem penjualan langsung atau *direct selling* menurut peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Seacara 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 penjulan 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 Penjulan Langsung.[2]

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 Selling Association) dimana setiap negara WFDSA hanya menerima atau Asosiasi Direct Selling sebagai anggota untuk mengatur industry ini secara hukum.[3] Sehingga hal tersbut digunakan untuk memastikan bahwa para jaringan distributor menjunjung tinggi etika bisnis dan memberikan layanan terbaik bagi para pelanggan. Agar bisa menjangngkau 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 perusahan 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.[4] 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*

---

[1] Bagoes Wuryanto, *Jurus maut MLM Aanti Gagal* (Yogyakarta: MedPres,2010), 13.

[2] Peraturan Menteri Perdagangan Nomor : 70 Tahun 2019.

[3] 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

[4] Buku Satu *"Meraih Peluang Bersama Herbalife Nutrition"* PT. Herbalife Nutrion

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 consultant, success builder, qualified producer, supervisor, world team, global expansion team, millionare time, president's team, chairman's clibe dan yang terakhir founder's circle.*[5] 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 menjalan kan 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 menyedikan 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 menjalan kan bisnis nya sendiri. Para pemilik NC ini akan membatu para member yang tingkat kedudukannya masih rendah agar bisa terus berkembang dalam menjalan kan bisnis nya sendiri, namun tidak semua member bisa membuka NC karena harus memenuhi syarat-syarat yang ditentukan dari PT. Herbalife Nutrition.

Penelitian sejenis terkait pengeluaran surat izin usaha perdangan turut dilakukan oleh beberapa peneliti. *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 Siatem penjualan Langsung Pasal 1 ayat 1 juga memberikan pemahaman untuk melindungi para konsumen dari praktek sistem penjualan langsung yang palsu.[6]

Kedua. Jurnal Frahmawati Djukisana, dengan Judul *" Implementasi Kebijakan Pelayanan Surat Usaha Perdagangan di Bidang Pelayanan Perizinan Terpadu Kota Manado"*. Sekripsi ini membahas tentang rangakaian aktivitas yang dilakukan untuk melihat pelaksanaan kebijakan pelayanan surat usaha perdagangan khusunya bidang pelayanan perizinan terpadu kota Manado yang dilihat dari hasil dari program kebijakan yang telah ditetapkan oleh perizinan terpadu kota Manado.[7]

Ketiga. Jurnal Evy Novitasari Ibie dengan judul, *"Kinerja Aparatur Pmerintah dalam Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagngan pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu di Kabupaten Gunung Mas.)*. Sekrpsi ini membahas tentang kinerja para

---

[5] Herbalife Nutrition, *Buku 2 Herbalife Nutrition Gold Standard*, 34

[6] 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

[7] Frahmawati Djukisan, *"Impelementasi Kebijakan Pelayanan Surat Usaha Perdagangan di Bidang Pelayanan Perizinan Terpadu Kota Manado"*.

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.[8]

Keempet. 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 khusunya 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.[9]

Berdasarkan beberapa penelitian sejenis yang telah dipaparkan, persamaan penelitian yang akan dilakukan penulis dengan beberapa penelitian sejenis tersebut terdapat pada pembahasan terkait perizinan usaha perdagangan. Perbedaannya mendasarnya terdapat pada kasus yang diteliti, fokus pembahasan, dan perspektif yang digunakan. Dari empat penelitian terdahulu tersebut juga diketahui bahwa tidak terdapat satu penelitian yang sama persis dengan penulis baik dari segi kasus yang diteliti maupun perspektif yang digunakan. Adapun unsur kebaruan dalam penelitian yang akan dilakukan penulis terdapat pada perizinan usaha perdagangan pada perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung salah satu perusahaan yaitu merupakan perusahaan Herbalife Nutrition, perizinan usaha penjualan langsung pada penelitian ini akan disesuaikan dengan Peraturan Menteri Perdagangan No 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung.

Berdasarkan penjelasan yang sudah dijelaskan tersebut tulisan ini akan meneliti dan 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 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)".

Metode penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian , 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 dan dokumentasi[10]. Peneliti akan mencari fakta-fakta atau implementasi yang

---

[8] Evy Novitasari Ibie, *"Kinerja Aparatur Pemerintahan dalam Penerbitan Surat Izizn 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)

[9] Anis Setyaningrum, Abdul Hakim, Sukanto, *"Kefektifan Pemberlkukan 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

[10] Jinaedi Efendu, Johnny Ibrahim*, Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, (Jakarta: Kencana, 2020), 149.

sesungguhnya pada prizinan usaha dagang pada usaha para member perusahaan penjualan lansgung (*Direct Selling)* Herbalife Nutrition yang diberi nama Nutrition Clube Shake and Me melalui wawancara dan dokumentasi. Kemudian dilajut dengan mencari gagasan hukum yang sesuai dengan Peraruran Menteri Perdagangan No 70 Tahun 2019 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.11 Lokasi penelelitian bertempat pada NC Shak and Me milik Ibu Aneu Susana, yang beralamat Jl. Joyosuko Metro III No. 38 RT.03, RW.12, Lowokwaru, Merjosari Malang, Jawa Timur.Dalam penelitian ini menggunakan Bahan Hukum Primer yang berupa hasil wawancara dan tempat penelitian, dan bahan hukum sekunder berupa buku, jurnal, skripsi, artikel, dan sumber-sumber yang dipublikasikan terkai prizinan usaha perdangan pada sistem penjualan langsung. Teknik pengumpulan bahan hukumnya menggunakan Teknik wawancara, observasi dan dokumentas. Untuk mengelolaan data yang digunakan adalah deduktif. Ketika menyusun dari setiap data yang diperoleh dan menggabungkan data satu dengan data lainnya sehingga menghasilkan data penelitian yang akurat dan rapi. Metode yang digunakan untuk menyusun dari setiap data yang diperoleh dan menggabungkan data satu dengan data lainnya sehingga menghasilkan data penelitian yang akurat dan rapi. Penulis mengginakan Pengolahan Data, Analisis dan Proses penalaran hukum (legal reasoning) secara logis, yaitu melakukan analisis yang ditempuh berdasarkan atas Langkah-langkah berfikir secara sitematis.[12]

Hasil dan Pembahasan

Gambaran Umum Usaha Penjualan Langsung pada Perusahaan 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 akobat overdosis pil diet. Dari kejadian tersebut maka produk Herbalife Nutition dengan tujuan untuk membantu orang menurunkan berat badan denga 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.[13]

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 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 bisanis

---

[11] Mukti Fajar ND dan Yuliato Achmad, *Dualisme Penelitian Hukum Normatif & Eempiris*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), 192.

[12] Jinaedi Efendu, Johnny Ibrahim, *Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, (Jakarta: Kencana, 2020), 180.

[13] 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

Nutrition Clube ini sudah kurang lebih 7 tahun karena ber awal ingin menurun kan berat badan hingga akhirnya beliau mendapatkan berat yang diinginkan dan merasakan hasil dari mengkonsumsi nutrisi Herbalife tersebut dan dengan begitu beliau ingin terus mengkonsumsi produknya namun dengan sedikit mengeluarkan uang. [14]

Konsep dari usaha penjualan langsung pada perusahaan Herbalife yaitu.[15] konsep Use (Gunakan), para member Herbalife yang ingin terjuan 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 mualai menanyakan apa yang member gunakan. *Ketiga* konsep Talk (Bicara) dari dua konsep sebelum nya ketika orang sekitar penasaran dan bertanya maka member ada kesempatan untuk menceritakan dan menjelaskan hasil dari yang sudah mereka dapatkan.

Dalam bonus yang diperoleh dari bisnis penjualan lansgung perusahaan Herbalife Nutrition didasari dengan adanya akumulasi volume poin (VP), 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 besarannya sama di seluruh Negara. Paket Member Herbalife resmi, bahan-bahan *literature* dan perangkat penjualan tidak dihitung sebagai volume. Saat memesan produk Herbalife berarti 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 digunakan untuk perhitungan kualifikasi jenjang karir maupun perolehan pendapatan. Volume Poin 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 Volume Poin yang diperoleh oleh setiap jaringan distributor.

Berikut status jenjang karir pada bisnis Herbalife tepatnya tahapan yang dilalui oleh Ibu Aneu Susana pemilik Nutition Clube Shake and Me yaitu ada *Member* Awal tahap member pada saat melakukan pembelian produk akan langsung mendapatkan diskon 25% pada tahapan ini mendapatkan profit retail (eceran) dari penjualan produk; *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 akn 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%; *Succes Buider* (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%. *Qualified Produser* (QP) Pada tahap ini member harus melkukan 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 merupakn keuntungan dari retail (eceran). Sedangkan dari penjualan grosir akan mendapatkan 7%-17%;

[14] Aneu Susana, Wawancara, (Malang, 21 Oktober 2023)
[15] Herbalife Nutrition, "*Buku Satu Meraih Peluang Bersama Herbalife Nutrition*", 13.

Selanjutnya ada S*upervisor* Ibu Aneu Susana yang merupakan pemilik NC Shake and Me masih pada tahap Supervaisor 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 Supervaisor dan sudah memiliki downline Supervisor penuh atau Supervaisor sementara di tiga downline tingkat pertama maka member supervaisor tersebut akan mendapatkan tambahan berupa Royalti sebesar 1% - 5%. Dan ke untungan 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 supervaiser seperti saya dibantu dengan kelompok organisasi yang saya bangun sendiri, penghasilan saya sebulan bisa mencapai 25 – 30 JT." [16]

Ada 4 cara untuk bisa memperoleh keuntungan dari berbisnis Herbalife, yaitu: (1) Keuntungan dari penjualan ritel merupakan keuntunagan dari penjualan langsung kepada para konsumen yang tidak member, sehingga penjulan produk ini sesuai dengan harga normal Herbalife tanpa adanya potongan harga; (2) Keuntungan dari penjulan 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; (3) Royalti merupakan pendaptan yang diperoleh seorang member yang sudah mencapai level Supervisor dan memiliki downlinen Suprvaiser atau supervisor sementara tiga tingkatan pertama, maka akan mendaptkan perolehan royalti sebsar 1% sampai 5% dari volume Organisasi seorang member Herbalife; (4) Bonus merupakan pendaptan yang diterima upline yang telah lulus mentaji TAB (*Top Achievers Busness)* Team dengan sebesar 2% - 7% dari volume Organisasi downlone.[17]

Dalam penjualan produk cara yang sering dilakukan oleh para distributor yaitu dengan melakukan promosi. Berikut beberapa cara promosi anatara lain:[18] (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 menjelakan 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 konsumen nya karena semua Costumer harus merasakan sendiri terlebih dahulu produk dari Herbalife.

Ibu Aneu mengatakan :[19] "Saat mengkonsumsi produk Herbalife setiap orang itu memiliki efek yang berbeda-beda. sebab itu setiap orang yang masih baru konsumsi awal harus di awasi agar bisa mendapatkan hasil yang di inginkan lebih baik. Karena jika tidak di

[16] Aneu Susana, Wawancara, (Malang, 21 Oktober 2023)
[17] Herbalife Nutrition, *Buku satu Meraih Peluang Bersama Herbalife Nutrition*, 48
[18] Aneu Susana, Wawancara, (Malang, 21 Oktober 2023)
[19] Aneu Susana, Wawancara, (Malang, 21 Oktober 2023)

awasi kebanyakan hasil nya 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 kan pola hidup sehat yang harus costumer 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.[20]

Perusahaan penjualan lansgung Herbalife Nutrition tidak menjual produk-produk mereka melalui toko sembarangan, karena setiap pelanggan mendapatkan manfaat dari interaksi yang terjadi dengan Distributor Independen Herbalife. Seorang pelanggan akan dipandu untuk mendapatkan produk sesuai dengan kebutuhannya.[21] 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.[22]

Untuk pembelian produk Herbalife juga tidak diperbolehkan membeli produk pada distributor lain selain dari distributor yang menjadikannya costumer ataupun member seperti custumer Ibu Aneu Susana hanya boleh membeli produk di Ibu Aneu Susana secara langsung atau langsung di minum Nutrition Club Shake and Me yang mana selaku pemilik nya. Setelah mengkonsumsi Produk Herbalife dan mendapatkan hasilnya maka akan berlanjut kepada bisnis nya yang di jelaskan lebih dalam oleh ibu Aneu, Apabila ingin memulai busnis dan begabung sebagai member atau hanya ingin menjadi custumer saja. Karena slain menjadi distributor yang melakukan penjualan produk, para distributor juga mencari anggota yang mau bergabung tanpa adanya pemaksaan.

Implementasi Pasal 18 PERMENDAK 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 Lamgsung. Bentuk dari implementasi dari kebijakan Peraturan Menteri RI tentang program Distribusi Barang Secara Langsung khususnya pada pasal 18 tentang Perizinan Usaha di Bidang Penjualan Langsung. Kebijakan tersebut dibuat dengan tujuan agar tidsk terjadi hal-hal yang tidak di inginkan, yang dilakukan oleh para pihak yang tidak bertangguang jawab yang bisa merugikan pemerintah dan khususnya masyarakat. Pada usaha Herbalife yang berupa Nutrition Club atau bisa disebut dengan Rumah Sehat sendiri

[20] Herbalife Nutrition, "*Buku Satu Meraih Peluang Bersama Herbalife Nutrition*", 10.
[21] Herbalife Nutrition, "*Buku Satu Meraih Peluang Bersama Herbalife Nutrition*", 10.
[22] Herbalife Indonesia, *"Komitmen Ilmiah"* dalam https://www.herbalife.co.id/about-us/our-science/

memiliki syarat-syarat salah satunya yaitu mendapatkan izin usaha yang diperoleh dari perusahaan pusat yang bertempat di Jakarta.

Setiap perusahaan yang mealakukan usaha dagang nya menggunakan sistem penjualan langsung (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 [23]: (1) Memiliki hak Distribusi eklusif pada barang yang akan di didistribusikan menggunakan penjualan secara lansung; (2) Memiliki program pemasaran (Marketing Plan); (3) Memiliki Kode; (4) Melakukan perekrutan Penjualan Langsung melalui sistem jaringan; dan (5) Melakukan penjualan Barang secara langsung kepada Konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Penjualan Langsung.

Dalam wawancara yang di sampaiakan 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 Supervaisor yang memiliki potongan diskon 50% setiap pembelian produk; (3) Harus magang pada 3 orang sponsor yang berbeda atau di 3 Nutrition Club atau Rumah Sehat yang berbeda, tugas magang tersebut yaitu selain membatu 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 APLI (*Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia*) 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 menjujung tinggi etika bisnis dan memberikan layanan terbaik bagi para konsumen Herbalife. Agar bisa menjakau 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.

[23] Peraturan Menteri Perdagangan No 70 Tahun 2019 Tentang Distribusi Barang Secara Langsung

Dalam rangka melakukan pemilihan ada perusahaan yang benar-benar Multi Level Marketing atau bukan, APLI memiliki syarat-syarat bagi perusahaan yang ingin menjadi angotanya, yaitu: [24] (1) Marketing plan perusahaan MLM tidak berbentuk piramida dan bukan money gime; (2) Kode etik yang digunakan perusahaan MLM tidak bertentangan dengan kode etik APLI; (3) Adanya barang atau jasa yang secara nyata diperjual belikan dan barang atau jasa tersebut sampai kepada tangan konsumen; (4) Pendapatan atau hasil usaha perusahaan tersebut harus doperoleh dari hasil penjualan barang/jasa, bukan dari rekrutan mitra usaha saja; (5) Berbentuk Badan Hukum PT (Perseroan Terbatas), memiliki NPWP dan SIUPL. Setalah bergabung APLI akan memberikan pelayanan untuk menunjang perusahan MLM untuk menjalankan usaha nya tersebut. Jenis-jensi pelayanan yang diberikan kepada anggota berupa, yaitu: (1) Memberikan informasi tentang bidang perdagangan, perpajakan, perizinan, kode etik dll. Adanya mengikuti sminar, loka karya, sosialisasi masalah MLM dan lain-lainnya.; (2) Mengikuti adanya Pendidikan dan pelatihan.; (3) Memberikan pendapat dan saran untuk masalah-masalah yang berkaitan dengan bisnis Direct Selling atau MLM kepada Dewan Pengurus.

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, [25]

Hal tersebut sama denga apa yang dijelaskan oleh Ibu Aneu Susana:[26] "Untuk bisa mendapatkan SIUP (*Surat Izin Usaha Perdagngan perusahaan*) Herbalife pusat yang berada di Jakarta sudah bekerja sama dengan Pemerintah Perdaganagn. Jadi kita ppara member Herbalife akan mengajukan nya 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 (*Surat Izin Usaha Perdagngan perusahaan*) tersebut sudah terbit dan diberikan kepada member melalui email maka member baru boleh menjalankan bisnis Nutrition Clube. 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 Clube Shake and Me milik Ibu Aneu Susana dengan no ID member Herbalife D2223317 yaitu Nutrition Clube Shake and me sendiri sudah mendaptkan 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 Clube 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 end

[24] APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) 2023, diakses 21 Desember 2023, https://www.apli.or.id/
[25] APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) 2023, diaskses 6 November 2023, https://www.apli.or.id/pages/pengurusan-ijin-dsmlm
[26] Aneu Susana, Wwancara, (Malang, 21 Oktober 2023).

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 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 Direck Selling atau Multi Level Marketing. [27] 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 : (1) Permohonan SIUP KBLI 47999 diajukan melalui portal OSS dan agar menjadi berlaku efektif maka perusahaan pemohon SIUP KBLI 47999 akan diverifikasi terlebih dahulu oleh Kementerian Perdagangan dalam hal pemenuhan komitmen yang diwajibkan; (2) Dokumen pemenuhan komitmen yang harus diunggah adalah sebagai berikut: Program Pemasaran; Kode Etik; Kontrak kerjasama atau surat penunjukan apabila perusahaan mendapatkan barang dari Perusahaan lain; (3) Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi dapat meminta perusahaan pemohon SIUP KBLI 47999 untuk mempresentasikan Program Pemasarannya, dalam hal: a.Verifikator tidak dapat dilakukan verifikasi atas perhitungan total pay out melebihi batas 60% (enam puluh persen) yang ditetapkan dalam PP 29/2021 antara lain karena penggunaan skema komisi dan/atau bonus yang baru dan belum dipergunakan oleh perusahaan lainnya, omset perhitungan komisi dan/atau bonus belum jelas untuk setiap plan pembagian, persentase indeks konstanta *(safety net index)* atas komisi pasangan tidak dapat diverifikasi. b.Barang yang dijual perusahaan merupakan barang tidak berwujud/digital/software. Presentasi tersebut akan diselenggarakan paling lambat 5 (lima) hari kerja setelah adanya penolakan proses pemenuhan komitmen dan undangan presentasi akan disampaikan melalui e-mail yang didaftarkan. Apabila diperlukan, pada saat presentasi, Direktorat Bina Usaha dan Pelaku Distribusi dapat mengundang Asosiasi di bidang penjualan langsung untuk turut hadir dalam presentasi program pemasaran; (4) 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 (Surat Izin Usaha Penjulan Langusng).[28]

[27] APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) 2023, diaskses 6 November 2023, https://www.apli.or.id/pages/tentang-kami

[28] APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) 2023, diaskses 6 November 2023, https://www.apli.or.id/pages/tentang-kami

Status Hukum Perizinan Usaha member Nutrition Club Malang terhadap PERMENDAG RI Nomor 70 Tahun 2019

Perusahaan Herbalife Ntrition yang merupakan perusahaan yang menggunakan sistem penjualan langsung *(Direct Selling)* atau MLM (*Multi Level Marketing)*, perusahaan Herbalife Nutrition telah bergabung dengan sebuah APLI (*Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia*) 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 Perdangan No 70 Tahun 2019 dijelaskan pada pasal 8 angka 3 disebutkan bahwa program pemasaran (*Marketing Plan*) harus diverifikasi oleh asosiasi pada bisang oenjualan langsung,

Pasal 4 menjelaskan para pelaku usaha dalam sistem penjualan langsung merupakan perusahaan yang harus memiliki perizinan di bidang penjualan langsung dan isntansi dan atau Lembaga yang berwenang. Perusahaan Herbalife Nutritin 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 persetujuan oleh APLI dan Kementrian Perdagngan.

untuk syarat-syarat menjadi anggota APLI yaitu [29]: (1) Mengisi formular permohonan untuk menjadi anggota APLI yang didapat dari wab nya APLI; (2) Salinan akte Notaris PT dan SK pengesahan dan perubahan terakhir; (3) Curriculum Vitai (CV) dari Direktur Utama atau penanggung jawab perusahaan pemohin dan disetai foto copy KTP Direktur utama; (4) Memberikan Starter Kit Pmasaran 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 secretariat 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 tersebyt, seperti ibu Aneu yang sudah menjalankan bisnisnya kurang lebih 7 tahun dan sudah banyak merekrut orang untuk menjadi member Herbalife. Pada pasal 12 Peraturan Menteri Perdagngan 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 penjual nya, keterangan yang diberitahuakan kepada para calon penjualan langsung yaitu:[30] (1) Adanya identitas perusahaan; (3) Kualitas atau mutu dan speifikasi dari barang; (4) Kondisi dan jaminan barang serata memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan; (5) Adanya program pemasaran (*Marketing Plan*); (6) Kode Etik.

[29] APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) 2023, diakses 26 Desember 2023, https://www.apli.or.id/pages/menjadi-anggota-apli

hal tersebut sama denga apa yang dijelaskan oleh pemilik Nutrition Club (NC) Shake and Me Malang ibu anne bahwa[31]; "Saat ini saya ada pada level supervaisor, saat awal bergabung menjadi member saya mendaptkan paket produk dan buku-buku berupa marketing plan dan produk dari Herbalife, Herbalife juga menyediakan latiahan-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 dijelakasan ada kewajiban-kewajiban yang tidak boleh di langar oleh para pelaku penjual langsung. Dalam perusahaan Herbalife sendiri yaitu member Herbalife yang sudah mendapatka surat izin usaha untuk menbuka usaha nya berupa NC atau rumah sehat.

Kewajiban tersebut berupa: (a) Memberikan tenggang waktu selama 10 hari kerja terhitung dari tanggal pendaftaran setiap penjual langsung untuk melanjtkan atau membatalkan keanggotaan nya dengan mengembalikan alat bantu panjualan (start kit) yang telah diterimanya dalam keadaan seperti waktu awal menerimanya. Pada perusahaan Herbalife sudah seusaia dimana perusahaan Herbalife akan menajamin uang Kembali (pengembalian dana paket member dan buy back) yang memiliki jaminan 90 hari uang akan Kembali apabila ingin membatalkan smember ship dengan alas an 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;[32] (2) Memberikan alat bantu penjualan (starter Kit) kepada setiap penjual langsung yang paling sedikit berisi denga keterangan mengenai barang dan program pemasan (*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 terlbih dahulu memperkenalkan stiap produk yang sudh pasti mencantuman lebel perusahan Herbalife Nutrition, produk-produk Herbalife tidak sembarangan diperjual belikan dan hanya seoarang member Herbalife saja yang bisa memesan produk tersebut[33] ; (4) menetapkan harga Barang yang dijual dalam mata uang Rupiah dan berlaku untuk Penjual Langsung dan Konsumen, dalam wawancara ibu Aneu dijelakan bawahwa: "untuk usaha NC seperti ini tidak lah sulit karena kita sebagai produsen tidak perlu memikirkan harga berapa yang pantas untuk kita berikan kepada konsusmn, karena smua harag sudah ditentukan dari kantor pusat"; (5) memberikan Komisi dan/atau Bonus sesuai dengan yang diperjanjikan, pada prusahaan 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; (8) memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian yang ditimbulkan akibat penggunaan, pemakaian, dan pemanfaatan Barang yang diperdagangkan; (9) 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 pelatiahan beruapa Latihan Academik NC yang diselenggarakan oleh Kantor Pusat Herbalife dan ada Pelatihan Pimpinan NC; (10)

[31] Aneu Susana, Wawancara, (Malang, 21 Oktober 2023)
[32] Herbalife Nutrition, Meraih peluang bersama Herbalife Nutrition (Marketing Plan), 39
[33] Ibu Aneu Susana, wawancara (Malang, 21 Oktober 2023)

memberikan kesempatan yang sama kepada semua Penjual Langsung untuk berprestasi dalam memasarkan Barang; (11) 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; (12) 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 Menjual Barang yang telah memiliki izin edar atau telah memenuhi ketentuan standar mutu sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan, setalah menjadi member dan mendapatkan no ID member, untuk bisa menjalankan usaha NC perushaan Herbalife mewajibkan semua member mengikuti syarat-syarat yang sudah ditentukan oeleh perusahaan, setelah semua syarat disetujuai dan perusahaan akan mengeluarkan surat izin edar atau penjualan secara sah.

Dalam Peraturan Meneteri Perdangan No 70 Tahun 2019 Pasal 13 tersebut tentang kewajiban-kewajiban yang wajib dilaksanakan oleh para pelau 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 perusahan Herbalife Nutritin dalam perekrutan calon penjual langsung dan perusahaan Herbalife Nutrition juga sudah memiliki SIUP dengan diikonfirmasi dari bergabungnya perusahaan Herbalife pada APLI yang bersyaratkan adanya SIUP dan NIB apabila ingin menjadi anggota dari APLI tersebut.

Kesimpulan

Implementasi pasal 18 Peraturan Menteri Perdagangan RI No 70 Tahun 2019 tentang Perizinan Usaha Dibidang Penjualan langsung pada usaha member perusahaan Herbalife Nutrition berupa Nutrition Club sudah pasti memiliki izin usaha karena 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. Mengenai status hukum perizinan usaha member NC Shake and Me Malang terhadap Peraturan Menteri Perdangan No 70 Tahun 2019 dinyatakan sah dikarenakan surat izin usaha teresbut di bekeluarkan oleh perushaan Herbalife yang sudah memiliki surat izin usaha perdagngan (SIUP). alur dan syarat-syarat untuk Pembrian surat izin usaha pada Nutrition Club atau rumah sehat 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.

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pengembangan dan juga eksplorasi pengetahuan terkait perizinan usaha khususnya pada perusahaan yang menggunakan sistem

penjualan langsung untuk menjalankan bisnis usaha sesuai dengan Peraturan Menteri Perdangan No 70 Tahun 2019.

Daftar Pustaka:

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

Mukti Fajar ND dan Yuliato Achmad, *Dualisme Penelitian Hukum Normatif & Eempiris*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010,

Yuniati Sidiki, "Praktik Multi Level Marketing pada Bisnis Herbalife Nutrition Club Annisa Ceria Kota Palu dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah," 2023

Anis Setyaningrum, Abdul Hakim, Sukanto, *"Kefektifan Pemberlkukan 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.2019.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

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

Evy Novitasari Ibie, *"Kinerja Aparatur Pemerintahan dalam Penerbitan Surat Izizn 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

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

Buku Satu *"Meraih Peluang Bersama Herbalife Nutrition"* PT. Herbalife Nutrition.

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

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

Peraturan Menteri Pedagangan Republik Indonesia No 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung

Herbalife Nutrition, Meraih peluang bersama Herbalife Nutrition (*Marketing Plan*)