

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Penelitian**

Kehidupan manusia tidak terlepas dari berbagai macam kebutuhan. Menurut sifatnya kebutuhan manusia digolongkan ke dalam tiga bagian, yaitu kebutuhan primer sebagai kebutuhan dasar, kebutuhan sekunder sebagai kebutuhan penunjang dari kebutuhan primer dan kebutuhan tersier sebagai penunjang dari kebutuhan primer dan kebutuhan sekunder. Pemenuhan berbagai kebutuhan tersebut memerlukan biaya yang relatif besar, sehingga seseorang harus bekerja demi memperoleh penghasilan. Pesatnya pengetahuan di bidang ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) dewasa ini menciptakan persaingan usaha yang semakin ketat di masyarakat dalam upaya pencarian dan perolehan pekerjaan. Kemajuan IPTEK mendorong seleksi alamiah yang mengarah kepada istilah yaitu “yang terkuat yang bertahan”, sehingga menimbulkan ketidakseimbangan antara laju pertumbuhan jumlah tenaga kerja dengan lapangan pekerjaan yang tersedia dalam persaingan usaha yang semakin berkembang dengan pesat.

Persaingan merupakan masalah yang timbul dari luar perusahaan (problem ekstern), dimana persaingan akan timbul dari perusahaan lain yang sejenis. Semakin maju dan berkembangnya persaingan tersebut, maka besar sekali peluangnya terhadap pengaruh perkembangan aktivitas penjualan produk-produk keluaran perusahaan. Pemasaran hasil produksi merupakan salah satu kegiatan dari sekian banyak pokok perusahaan dalam usahanya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, maka pemasaran akan barang-

barang industri dan barang-barang konsumsi membutuhkan pemikiran yang sangat mendalam dan memerlukan fokus perhatian yang khusus terhadap faktor-faktor pemasarannya.

Persaingan usaha yang semakin kompetitif sekarang ini, pengusaha tidak hanya dituntut efektif melakukan promosi, tetapi juga harus ditunjang oleh faktor-faktor lain seperti kualitas produk, harga yang bersaing dan pelayanan yang meliputi pengantaran barang, pemberian potongan harga dan jaminan purna jual terhadap produk tersebut. Makin banyaknya persaingan menyebabkan konsumen makin dimanjakan oleh beragamnya macam-macam produk, dan tentu hal itu menyebabkan konsumen makin pandai dan selektif memilih produk apa yang pas dan sesuai dengan keuangan yang dia miliki.

Konsep-konsep pemasaran dipandang dari strategi pemasaran global telah berubah dari waktu ke waktu. Konsep pemasaran pada awalnya adalah memfokuskan pada produk dan pada membuat produk yang lebih baik dengan berdasarkan pada standar dan nilai internal. Hal ini dilakukan dengan tujuan memperoleh laba, dengan menjual atau membujuk pelanggan potensial untuk menukar uangnya dengan produk perusahaan. Pada dekade enam puluhan, fokus pemasaran dialihkan dari produk kepada pelanggan. Sasaran masih tetap pada laba, tetapi cara pencapaian menjadi luas, yaitu dengan pembaruan pemasaran *marketing mix* atau *product, price, promotion, and place* (4P), yaitu produk, harga, promosi, dan saluran distribusi. Sebagai konsep baru pemasaran, dengan pembaruan dari konsep pemasaran menjadi konsep strategi. Konsep strategi pemasaran pada dasarnya mengubah fokus pemasaran dari pelanggan atau produk kepada pelanggan dalam konteks lingkungan eksternal yang lebih luas. Di

samping itu juga terjadi perubahan pada tujuan pemasaran, yaitu dari laba menjadi keuntungan pihak yang berkepentingan (yaitu orang perorangan atau kelompok yang mempunyai kepentingan dalam kegiatan perusahaan termasuk di dalamnya karyawan, manajemen, pelanggan, masyarakat, dan negara). Untuk itu harus memanfaatkan pelanggan yang ada termasuk pesaing, kebijakan yang berlaku, peraturan pemerintah serta kekuatan makro, ekonomi, sosial, politik secara luas.<sup>1)</sup>

Orientasi pemasaran global pada dasarnya dapat merubah berbagai konsep, cara pandang, dan cara pendekatan mengenai banyak hal, termasuk strategi pemasaran, dimana kegiatan pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan yang paling penting. Pemasaran dapat dipandang sebagai tugas untuk menciptakan, memperkenalkan, dan menyerahkan produk kepada pelanggan. Pemasaran sering juga disebut sebagai seni menjual produk atau *the art of selling products*. Pemasaran merupakan fungsi atau kegiatan dari perusahaan, dimana perusahaan tersebut langsung berhubungan dengan lingkungan eksternal. Karena pemasaran memiliki peranan penting dalam kelangsungan hidup perusahaan, maka pemasar perlu mengembangkan suatu strategi dalam melakukan kegiatan pemasaran tersebut.

Dunia bisnis di Indonesia saat ini berkembang dengan pesat. Bidang usaha atau jenis bisnis mencakup bidang yang luas, baik barang maupun jasa. Salah satu variasi bisnis yang sedang berkembang adalah bisnis *Multi Level Marketing* atau yang kemudian disebut dengan MLM. Bisnis *multi level marketing* merupakan bisnis yang bergerak di sektor perdagangan barang dan/atau jasa yang menggunakan sistem *multi level marketing* sebagai strategi bisnisnya. Sistem

---

<sup>1)</sup> Celina Tri Siwi Kristiyanti, *Hukum Perlindungan Konsumen*, Jakarta, Sinar Grafika, 2011, hlm. 6-7.

*multi level marketing* merupakan metode yang digunakan sebuah induk perusahaan dalam memasarkan produknya kepada konsumen melalui suatu jaringan orang-orang bisnis yang independent.<sup>2)</sup>

Sejak masuk ke Indonesia pada sekitar tahun 80-an (delapan puluhan), jaringan bisnis penjualan langsung (*direct selling*) *multi level marketing* terus marak dan tumbuh subur, dan bertambah merebak lagi setelah adanya krisis moneter dan ekonomi. Salah satu dampak krisis ekonomi adalah terjadinya kesulitan likuiditas perusahaan dan adanya penurunan daya beli masyarakat sebagai konsumen.<sup>3)</sup>

Krisis ekonomi juga mengakibatkan kegiatan distribusi dan promosi terganggu karena biayanya menjadi lebih tinggi. Kondisi krisis ekonomi ini, upaya perusahaan antara lain adalah melakukan efisiensi termasuk efisiensi dalam kegiatan distribusi dan periklanan, serta berusaha menjaga agar tetap dekat dengan konsumen. Untuk dapat menjalankan kedua fungsi tersebut, salah satu alternatif strategi yang dapat digunakan oleh perusahaan adalah melakukan kegiatan pemasaran dengan sistem *Multi Level Marketing*.

*Multi level marketing* biasa disebut juga dengan *Network Marketing* atau *direct selling* atau pemasaran berjenjang ini merupakan suatu cara atau metode yang dirancang oleh perusahaan untuk menawarkan suatu produk dan menciptakan hubungan yang saling menguntungkan, dengan jalan melaksanakan

---

<sup>2)</sup> David Roller, *Menjadi Kaya dengan Multi Level Marketing*, Jakarta, PT. Gramedia Pustaka Utama, 1995, hlm. 3

<sup>3)</sup> Heri Sudarsono, Dampak Krisis Keuangan Global Terhadap Perbankan di Indonesia, Perbandingan Antara Bank Konvensional dan Bank Syariah, La-Riba Jurnal Ekonomi Islam, Volume III, Nomor, 2009, hlm. 12-13.

penjualan secara langsung kepada konsumen melalui suatu jaringan yang dikembangkan oleh para distributor lepas.<sup>4)</sup>

Tugas utama para distributor pada perusahaan *multi level marketing* relatif sederhana yaitu menjual produk secara langsung kepada konsumen dan mencari teman atau anggota baru agar ikut bergabung serta memasarkan produk-produk perusahaan dan untuk dapat meraih kesuksesan dalam sistem ini. Setiap distributor harus bekerja keras menjual produk-produk perusahaan kepada konsumen dan mencari mitra kerja untuk melakukan hal yang sama sebanyak-banyaknya, melalui berbagai cara salah satunya adalah dengan menggunakan media sosial *online* sebagai cara untuk merekrut mitra kerja atau dengan menyebarkan iklan-iklan berupa selebaran yang berisi ajakan untuk bergabung dengan perusahaan yang menerapkan sistem *multi level marketing* pada suatu perusahaan, sehingga mereka dapat mempunyai jaringan yang luas.<sup>5)</sup>

Hubungan kerja dalam bisnis *multi level marketing* antara distributor atau pekerja dengan perusahaan atau pengusaha memiliki hubungan yang disebut dengan hubungan kerja. Hubungan kerja dan perjanjian kerja tidak dapat dipisahkan, dan dengan diadakannya perjanjian kerja maka terjalin hubungan kerja antara pemberi kerja dengan penerima kerja yang bersangkutan, dan selanjutnya akan berlaku ketentuan tentang hukum perburuhan, antara lain mengenai syarat-syarat kerja, jaminan sosial, kesehatan, dan keselamatan kerja, penyelesaian perselisihan dan pemutusan hubungan kerja yang kesemuanya diatur

---

<sup>4)</sup> Hermawan Kartajaya, Menjaga Multi Level Marketing Tetap Berjaya, Jurnal Swasembada, Volume XIV, Nomor 13, 1998, hlm. 66.

<sup>5)</sup> Oktavianus Yudistira Nyotoprabowo, *The Biggest Secret To Success In Multi Level Marketing Finally Revealed*, Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama, 2014, hlm. 11.

dalam perjanjian kerja. Perjanjian diatur dalam buku ke III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Suatu perjanjian harus memenuhi syarat sahnya perjanjian, yaitu kata sepakat, kecakapan, hal tertentu dan suatu sebab yang halal sebagaimana ditentukan dalam pasal 1320 KUHPerdata, dan dengan dipenuhinya empat syarat sahnya perjanjian tersebut, maka suatu perjanjian menjadi sah dan mengikat secara hukum bagi para pihak yang membuatnya.<sup>6)</sup> Kebebasan berkontrak adalah kebebasan para pihak yang terlibat dalam suatu kontrak untuk mengadakan atau tidak mengadakan perjanjian, kebebasan untuk menentukan dengan siapa mengadakan perjanjian, kebebasan untuk menentukan isi perjanjian dan kebebasan untuk menentukan bentuk perjanjian.<sup>7)</sup>

Sesuai dengan asas yang utama dari suatu perikatan atau perjanjian yaitu asas kebebasan berkontrak seperti tersirat dalam pasal 1338 KUHPerdata, maka pihak-pihak yang akan mengikat diri dalam suatu perjanjian kerjasama dapat mendasarkan pada ketentuan-ketentuan yang akan ada pada KUHPerdata. Tetapi dapat pula mendasarkan pada kesepakatan bersama, artinya dalam hal-hal ketentuan yang memaksa, harus sesuai dengan ketentuan KUHPerdata, sedangkan dalam hal ketentuan tidak memaksa, diserahkan kepada para pihak.

Perjanjian kerjasama selain dikuasai oleh asas-asas umum hukum perjanjian, juga dikuasai oleh apa yang secara khusus disepakati oleh kedua belah pihak. Perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik yang telah dimulai

---

<sup>6)</sup> Suharnoko, *Hukum Perjanjian, Teori dan Analisa Kasus*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2007, hlm. 1.

<sup>7)</sup> Ridwan Khairandy, *Itikad Baik Dalam Kebebasan Berkontrak*, Program Pascasarjana Fakultas Hukum Universitas Indonesia, Jakarta, hlm. 38.

sewaktu para pihak akan memasuki perjanjian tersebut dengan demikian maka pembuatan perjanjian harus dilandasi asas kemitraan. Asas kemitraan mengharuskan adanya sikap dari para pihak bahwa yang berhadapan dalam pembuatan dan pelaksanaan perjanjian tersebut merupakan dua mitra yang berjanji, terlebih lagi dalam pembuatan perjanjian kerjasama, asas kemitraan itu sangat diperlukan.<sup>8)</sup>

Perjanjian kerja lepas atau *freelance* adalah salah satu contoh dari bentuk perjanjian kerja, seperti yang terjadi antara perusahaan industri dan perdagangan PT. Hadena Indonesia yang beralamat di Jalan Kopo, Nomor 302, Citarip, Kopo, Bojongloa Kaler, Kota Bandung, Jawa Barat, dengan pekerja yang menjadi mitra kerja atau *freelancer* sekaligus distributor dari produk perusahaan tersebut, pada hari Kamis, tanggal 18 Desember 2016, dimana dalam pemasaran produk menggunakan sistem *multi level marketing*. Perusahaan PT. Hadena Indonesia, dalam merekrut member atau mitra kerja baru, perusahaan tersebut membuka pekerjaan *part time* yaitu bagian *freelance* pengeleman benang teh. Setiap anggota baru yang akan mendaftar dan menjadi mitra kerja pada perusahaan tersebut harus membayar biaya pendaftaran sebesar Rp. 5.000,- (lima ribu rupiah) dan biaya keanggotaan sebesar Rp.250.000,- (dua ratus lima puluh ribu rupiah), kemudian member baru tersebut diberikan satu box benang kertas yang berisi 200 kantong teh merk rosella untuk dibawa pulang dan dikerjakan pengelamannya, dan dijanjikan setiap member atau *freelancer* boleh mengambil berapa saja kantong teh sesuai dengan kemampuan mengelem, serta dijanjikan penghasilan dari perusahaan tersebut sebesar Rp.70.000,- (tujuh puluh ribu rupiah) per satu

---

<sup>8)</sup> Mariam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis*, Alumni, Bandung, 1994, hlm. 46.

box atau RP.350.000,- (tiga ratus lima puluh ribu rupiah) untuk lima box kantong teh yang telah selesai pengelemannya. Sebelum member baru tersebut diberikan satu box benang kertas, terlebih dahulu member tersebut harus mengisi formulir pendaftaran anggota baru dari perusahaan PT. Haden Indonesia serta membuat perjanjian kerja *freelance* atau kerja lepas secara lisan.

Cara yang digunakan oleh perusahaan PT. Haden Indonesia untuk dapat merekrut anggota baru sebagai *freelancer* dalam perusahaan tersebut adalah dengan memasang iklan lowongan pekerjaan *freelance* berupa pengeleman benang teh atau menyebarkan brosur lowongan di perempatan lampu merah atau tempat-tempat yang cukup strategis, atau dengan menjual produk dari perusahaan tersebut berupa teh merk rosella secara langsung kepada konsumen dan mencari teman atau anggota baru agar ikut bergabung serta memasarkan produk-produk perusahaan tersebut.

Perjanjian kerja *freelance* atau kerja lepas pada perusahaan PT. Haden Indonesia dalam prakteknya terjadi masalah atau tidak berjalan seperti yang telah disepakati antara *freelancer* atau member dengan perusahaan tersebut, yaitu penghasilan yang dijanjikan sebesar Rp.70.000,- (tujuh puluh ribu rupiah) per satu box kantong teh yang telah selesai pengelemannya tidak dapat diberikan dengan alasan harus ditukar dengan produk teh, yang kemudian menimbulkan kerugian kepada *freelancer* atau member dari perusahaan tersebut.

Perusahaan telah menjanjikan kepada setiap member atau *freelancer* yang diperbolehkan mengambil berapa saja kantong teh sesuai dengan kemampuan mengelem, ternyata harus terlebih dahulu menyebarkan brosur atau mengajak orang lain agar orang tersebut ikut bergabung dengan perusahaan tersebut,



walaupun dalam perjanjiannya tidak ada kewajiban atau keharusan untuk merekrut orang lain atau menyebarkan brosur agar orang tersebut ikut bergabung dengan perusahaan PT. Hadena Indonesia.

Permasalahan yang timbul sebagaimana yang telah dijelaskan di atas, terlihat adanya ketidaksesuaian penerapan asas itikad baik sebagaimana yang diatur dalam Pasal 1338 ayat (3) KUHPerdara pada perusahaan industri dan perdagangan PT. Hadena Indonesia di kota Bandung, berupa ketidakjelasan dalam pemberian informasi yang lengkap kepada *freelancer* tentang kewajiban untuk merekrut anggota baru dengan menggunakan sistem *multi level marketing* dan menyebarkan brosur lowongan pekerjaan pada tempat-tempat yang dianggap strategis.

Sejatinya, *multi level marketing* sama saja dengan perusahaan perdagangan pada umumnya yang menjual produk. Hanya saja menurut Neni, sekretaris Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), yang menjadi pembeda hanyalah pada sistem distribusi. Rekrutmen anggota baru pada perusahaan *multi level marketing* ditujukan untuk memperluas jaringan penjualan, bukan sebagai pendapatan perusahaan, jadi tidaklah tepat jika sistem *multi level marketing* disalahkan terkait maraknya penipuan bermodus skema piramida, dan beberapa perusahaan nakal memanfaatkan celah pada sistem *multi level marketing* yang biasanya mengharuskan biaya keanggotaan.<sup>9)</sup>

---

<sup>9)</sup>[http://www.kompasiana.com/willywilley/money-game-bertopeng-lowongan-pekerjaan\\_54f946b4a33311ac048b4b54](http://www.kompasiana.com/willywilley/money-game-bertopeng-lowongan-pekerjaan_54f946b4a33311ac048b4b54), yang diunduh pada tanggal 15 Maret 2017, Pukul: 16.39 WIB).

Beberapa perusahaan yang memanfaatkan celah pada sistem *multi level marketing* ini, biasanya mengharuskan untuk membayar biaya keanggotaan dan menjadikan uang pendaftaran keanggotaan tersebut sebagai pendapatan utama dan perusahaan memberikan komisi kepada setiap orang yang bergabung atas rekomendasi anggota *multi level marketing*. Skema ini disebut skema piramida (*pyramid scheme*) atau *money game* yang diwariskan dari skema *ponzi*.

Berdasarkan permasalahan yang timbul sebagaimana yang telah diuraikan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai permasalahan tersebut dengan judul : **Sistem Pengupahan Pekerja *Freelance* Pada Perusahaan Industri Dan Perdagangan Pt. Hadena Indonesia Dengan Sistem *Multi Level Marketing* Di Kota Bandung Dikaitkan Dengan Buku III Kitab Undang - Undang Hukum Perdata**

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat ditarik beberapa identifikasi masalah di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem pengupahan pekerja *freelance* di perusahaan industri dan perdagangan PT. Hadena Indonesia dengan sistem *multi level marketing* di Kota Bandung ?
2. Bagaimana akibat hukum terhadap sistem pengupahan pekerja *freelance* yang tidak sesuai dengan yang diperjanjikan pada perusahaan industri dan perdagangan PT. Hadena Indonesia cabang

Kota Bandung dikaitkan dengan buku III Kitab Undang-undang Hukum Perdata ?

3. Bagaimana penyelesaian sengketa terhadap sistem pengupahan pekerja *freelance* pada perusahaan industri dan perdagangan PT. Haden Indonesia cabang Kota Bandung dikaitkan dengan buku III Kitab Undang-undang Hukum Perdata ?

### C. Tujuan Penelitian

Setiap kegiatan yang dilakukan tentunya mempunyai tujuan yang ingin dicapai. Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan skripsi ini adalah:

1. Mengetahui, mengkaji dan menganalisis sistem pengupahan pekerja *freelance* di perusahaan industri dan perdagangan PT. Haden Indonesia dengan sistem *multi level marketing* di Kota Bandung.
2. Mengetahui, mengkaji dan menganalisis akibat hukum terhadap sistem pengupahan pekerja *freelance* yang tidak sesuai dengan yang diperjanjikan pada perusahaan industri dan perdagangan PT. Haden Indonesia cabang Kota Bandung dikaitkan dengan buku III Kitab Undang-undang Hukum Perdata.
3. Mengetahui, mengkaji dan menganalisis penyelesaian sengketa terhadap sistem pengupahan pekerja *freelance* pada perusahaan industri dan perdagangan PT. Haden Indonesia cabang Kota Bandung dikaitkan dengan buku III Kitab Undang-undang Hukum Perdata.

#### **D. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat atau kegunaan baik secara teoritis maupun kegunaan secara praktis, di antaranya adalah sebagai berikut:

##### **1. Kegunaan Secara Teoritis**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi atau memperkaya bahan-bahan yang bersifat teoritis dan menjadi bahan masukan dalam pengembangan ilmu hukum khususnya dalam bidang hukum perdata dan hukum perdagangan.

##### **2. Kegunaan Secara Praktis**

- a. Hasil penelitian ini diharapkan berguna sebagai salah satu acuan untuk melakukan penelitian berikutnya.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan mampu sebagai informasi bagi lembaga - lembaga serta praktisi - praktisi yang terkait dengan hukum perdata dan hukum perdagangan serta sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan yang berhubungan dengan hukum perjanjian yang ditinjau dari KUHPperdata.
- c. Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna memberikan informasi kepada semua pihak yang berkepentingan dengan penelitian ini terutama dalam bidang hukum perdata yang terkait dengan perjanjian berdasarkan KUHPperdata.

## E. Kerangka Pemikiran

Pembukaan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun

1945 Amandemen ke-IV alinea kedua, menyatakan bahwa:

Dan perjuangan pergerakan kemerdekaan Indonesia telah sampailah kepada saat yang berbahagia dengan selamat sentos mengantarkan rakyat Indonesia ke depan pintu gerbang kemerdekaan Negara Indonesia, yang merdeka, bersatu, berdaulat, adil dan makmur.

Secara yuridis hal ini tentu saja menunjukkan kepada seberapa besar kemampuan hukum untuk dapat memberikan kemanfaatan kepada masyarakat, dengan kata lain, seberapa besar sebenarnya hukum mampu melaksanakan atau mencapai hasil yang diinginkan, karena hukum dibuat dengan penuh kesabaran oleh negara dan ditujukan pada tujuan tertentu. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa makna yang tersirat dari kata adil dan makmur dalam alinea kedua tersebut merupakan keadilan yang diperuntukan bagi seluruh rakyat Indonesia dalam berbagai sektor kehidupan.<sup>10)</sup>

Negara Indonesia didirikan oleh para pendiri bangsa dengan cita-cita menegakkan negara berdasarkan hukum dan ditegaskan dalam Pasal 27 ayat (1) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 Amandemen ke-IV, yang menyatakan bahwa “Segala warga negara bersamaan kedudukannya di dalam hukum dan pemerintahan dan wajib menjunjung hukum dan pemerintahan itu dengan tidak ada kecualinya.”

Pasal 27 ayat (1) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun

---

<sup>10)</sup> Otje Salman S, *Teori Hukum Mengingat, Mengumpulkan dan Membuka kembali*, PT Refika Aditama, Bandung, 2005, hlm. 156.

1945 Amandemen ke-IV menunjukkan negara memberikan jaminan persamaan kedudukan setiap warga negara di depan hukum. Jaminan yang dimaksud adalah keadilan bagi seluruh rakyat Indonesia dengan tidak ada lagi perbedaan-perbedaan (*non-discrimination*) dan bersifat universal.

Pelaksanaan pembangunan nasional yang bertujuan memajukan kesejahteraan umum sebagaimana tercantum dalam alinea keempat Pembukaan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 Amandemen ke-IV yang menyatakan bahwa :

Kemudian dari pada itu untuk membentuk suatu Pemerintah Negara Indonesia yang melindungi segenap bangsa Indonesia dan seluruh tumpah darah Indonesia dan untuk memajukan kesejahteraan umum, mencerdaskan kehidupan bangsa, dan ikut melaksanakan ketertiban dunia yang berdasarkan kemerdekaan, perdamaian abadi dan keadilan sosial, maka disusunlah Kemerdekaan Kebangsaan Indonesia itu dalam suatu Undang - Undang Dasar Negara Indonesia, yang terbentuk dalam suatu susunan Negara Republik Indonesia yang berkedaulatan rakyat dengan berdasarkan kepada Ketuhanan Yang Maha Esa, Kemanusiaan Yang Adil dan Beradab, Persatuan Indonesia dan Kerakyatan yang dipimpin oleh hikmat kebijaksanaan dalam Permusyawaratan / Perwakilan, serta dengan mewujudkan suatu Keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia.

Amanat dalam alinea keempat Pembukaan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 Amandemen ke-IV tersebut merupakan konsekuensi hukum yang mengharuskan pemerintah tidak hanya melaksanakan tugas pemerintahan saja, melainkan pelayanan hukum melalui pembangunan nasional. Pasal 1 ayat (3) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 Amandemen ke-IV menyatakan bahwa "Negara Indonesia merupakan negara hukum", maka segala kegiatan yang dilakukan di negara indonesia harus sesuai dengan aturan yang berlaku, tidak terkecuali dalam hal pelaksanaan pembangunan dalam kegiatan perekonomian.

Pelaksanaan pembangunan dalam kegiatan perekonomian sebagaimana telah dijabarkan dalam Pasal 33 ayat (1) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 Amandemen ke-IV yang menyatakan bahwa: “Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan”, yang menitikberatkan pada perekonomian nasional dan kesejahteraan sosial dalam pembangunan.

Alinea keempat Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 Amandemen Ke-IV merupakan falsafah bangsa Indonesia yang merupakan sistem ideologi penegak sistem kenegaraan.<sup>11)</sup> Filsafat Pancasila yang disebutkan dalam alinea keempat pembukaan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 Amandemen Ke-IV diberikan martabat mulia sebagaimana terjabar dalam ajaran Hak Asasi Manusia. Pembangunan nasional adalah rangkaian upaya pembangunan yang berkesinambungan yang meliputi seluruh aspek kehidupan masyarakat, bangsa dan negara, untuk melaksanakan tugas mewujudkan tujuan nasional sebagaimana dirumuskan dalam Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 Amandemen Ke-IV.

Rangkaian upaya pembangunan tersebut memuat kegiatan pembangunan yang berlangsung tanpa henti, dengan menaikkan tingkat kesejahteraan masyarakat dari generasi ke generasi. Pelaksanaan upaya tersebut dilakukan dalam konteks memenuhi kebutuhan masa sekarang tanpa mengurangi kemampuan generasi yang akan datang untuk memenuhi kebutuhannya.

Kebutuhan setiap manusia memerlukan biaya untuk memenuhi setiap kebutuhan hidupnya, dan untuk mendapatkan biaya hidup tersebut salah satunya

---

<sup>11)</sup> Mohammad Noor Syam, *Sistem Falsafah Pancasila*, PT. Refika Adhitama, Bandung, 2009, hlm 4.

seseorang harus bekerja. Setiap orang atau warga Negara Indonesia mempunyai hak untuk bekerja, sebagaimana telah dijabarkan dalam Pasal 28D ayat (2) yang menyatakan bahwa: “Setiap orang berhak untuk bekerja serta mendapat imbalan dan perlakuan yang adil dan layak dalam hubungan kerja”. Bekerja dapat dilakukan secara mandiri atau dengan bekerja kepada orang lain, dan bekerja di tempat orang orang lain, pastilah terjadi hubungan kerja berupa suatu perjanjian kerja.

Pengertian tentang perjanjian dapat ditemui dalam Buku III Bab II Pasal 1313 KUHPerduta yang menyatakan bahwa “Suatu perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih”.

Rumusan tersebut menurut R. Setiawan, selain tidak lengkap juga sangat luas, tidak lengkap karena hanya menyebutkan persetujuan sepihak saja, dan sangat luas karena dengan dipergunakannya perkataan “perbuatan” tercakup juga perwakilan sukarela dan perbuatan melawan hukum.<sup>12)</sup> Sehubungan dengan hal tersebut, perlu kiranya diadakan perbaikan mengenai definisi perjanjian Pasal 1313 KUHPerduta tersebut, yaitu:

1. Perbuatan harus diartikan sebagai perbuatan hukum, yaitu perbuatan yang bertujuan untuk menimbulkan akibat hukum.
2. Menambahkan perkataan “atau saling mengikatkan dirinya” dalam Pasal 1313 KUHPerduta.

---

<sup>12)</sup> R. Setiawan, *Pokok-pokok Hukum Perikatan*, Putra A Bardin, Bandung, 1999, hlm. 49.



Sehingga perumusannya menjadi “Persetujuan adalah suatu perbuatan hukum, di mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya atau saling mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih.”<sup>13)</sup>

Abdul Kadir Muhammad juga menyebutkan bahwa di dalam suatu perjanjian termuat beberapa unsur, yaitu:

1. Adanya pihak-pihak;
2. Adanya persetujuan antara para pihak;
3. Ada tujuan yang akan dicapai;
4. Sepakat mereka yang mengikatkan diri;
5. Kecakapan membuat suatu perjanjian.<sup>14)</sup>

Perjanjian berdasarkan bentuknya dapat dibedakan menjadi 2 (dua) macam, di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Perjanjian tertulis adalah perjanjian yang dibuat oleh para pihak dalam bentuk tulisan.
2. Perjanjian lisan adalah suatu perjanjian yang dibuat oleh para pihak wujud lisan (cukup kesepakatan para pihak).<sup>15)</sup>

Asas kebebasan berkontrak terjelma dalam Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara yang menyatakan bahwa “Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”, hal ini dimaksudkan untuk menyatakan tentang kekuatan perjanjian, yaitu kekuatan yang sama dengan suatu undang-undang.

---

<sup>13)</sup> *Ibid.*

<sup>14)</sup> Abdul Kadir Muhammad, *Hukum Perikatan*, Alumni, Bandung, 1982, hlm. 78.

<sup>15)</sup> Salim HS.,H., *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*, Sinar Grafika, Jakarta, 2003, hlm. 61.

Perjanjian dapat dibedakan menjadi dua macam yaitu perjanjian tertulis dan lisan. Perjanjian tertulis adalah perjanjian yang dibuat oleh para pihak dalam bentuk tulisan, sedangkan perjanjian lisan adalah suatu perjanjian yang dibuat oleh para pihak dalam wujud lisan dan hanya berdasarkan kesepakatan dan kepercayaan di antara para pihak yang melakukan perjanjian.<sup>16)</sup> Hukum perjanjian memberikan kebebasan yang seluas-luasnya kepada masyarakat untuk mengadakan perjanjian apa saja selama perjanjian itu tidak melanggar ketertiban umum, kepatutan dan kesusilaan, sebagaimana dalam Pasal 1339 KUHPerdara yang menyatakan bahwa: “Suatu perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang dengan tegas dinyatakan didalamnya, tetapi juga untuk segala sesuatu yang menurut sifat perjanjian, diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan atau undang-undang.”

Asas konsensual, memberikan makna bahwa perjanjian sudah terjadi sejak detik terjadinya kata sepakat diantara para pihak. Bahkan kesepakatan ini menjadi pilar penting dalam upaya terjadinya perjanjian dalam hukum perjanjian di Indonesia. Asas konsensual juga menjadi asas yang sifatnya universal yang berlaku sebagai asas umum diberbagai negara-negara di dunia. Syarat sahnya perjanjian di Indonesia, sebagaimana dituangkan dalam Pasal 1320 KUHPerdara bahwa syarat sahnya perjanjian adalah, adanya :

1. Kesepakatan;
2. Kecakapan;
3. Hal tertentu;

---

<sup>16)</sup> Salim HS., *Hukum Kontrak Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Cetakan Ke-V, Sinar Grafika, Jakarta, 2008, hlm. 65-66.

#### 4. Objek yang halal.<sup>17)</sup>

Pasal 1335 KUH Perdata menyatakan bahwa “suatu perjanjian tanpa sebab atau yang telah dibuat karena sesuatu sebab yang palsu atau terlarang, tidak mempunyai kekuatan”. Pasal 1335 KHPerdata tersebut melarang dibuatnya perjanjian tanpa causa atau dibuat berdasarkan suatu kausa yang palsu atau yang terlarang, dengan konsekuensi tidak mempunyai kekuatan.<sup>18)</sup>

Pasal 1321 menyatakan bahwa: “Tiada sepakat yang sah apabila sepakat itu diberikan karena kekhilafan, atau diperolehnya dengan paksaan atau penipuan”. Suatu perjanjian mengandung unsur kekhilafan (*dwaling*) apabila para pihak, baik secara bersama-sama ataupun masing-masing telah dipengaruhi oleh pandangan atau kesan yang ternyata tidak benar. Hal ini dilakukan tanpa sepengetahuan atau disadari oleh masing-masing pihak tersebut.<sup>19)</sup>

Kekhilafan sebagaimana diatur pula dalam Pasal 1322 ayat (1) KUHPerdata yang menyatakan bahwa: “Kekhilafan tidak mengakibatkan batalnya suatu perjanjian, selain apabila kekhilafan itu terjadi mengenai hakikat barang yang menjadi pokok perjanjian”, kemudian ayat (2) menyatakan bahwa:

Kekhilafan itu tidak menjadi sebab pembatalan, jika kekhilafan itu hanya terjadi mengenai dirinya orang dengan siapa seorang bermaksud membuat suatu perjanjian, kecuali jika perjanjian itu telah dibuat terutama karena mengingat dirinya orang tersebut.

Pasal 1321 KUHPerdata diatas, pada prinsipnya memiliki 2 (dua) ketentuan pokok, di antaranya adalah sebagai berikut:

##### 1. Kekhilafan bukanlah alasan untuk membatalkan perjanjian.

---

<sup>17)</sup> N. Ike Kusmiati, 2016, Undue Influence Sebagai Faktor Penyebab Cacat Kehendak Diluar Kuhperdata Dalam Upaya Mengisi Kekosongan Hukum, Jurnal Litigasi, Vo. 17, No.1.

<sup>18)</sup> *Ibid.*

<sup>19)</sup> *Ibid*

2. Terdapat pengecualian terhadap perjanjian tersebut, sehingga pembatalan perjanjian tetap dapat dilakukan karena kekhilafan tertentu. Objek kekhilafan yang dikecualikan di sini menurut KUHPerdara terdiri dari beberapa hal, yaitu:
  - a. Kekhilafan terhadap objek barang, yaitu kekhilafan yang terjadi atas objek dari perjanjian, sehingga terjadi kesalahfahaman terhadap objek perjanjian, dan bagi para pihak objek perjanjian yang sesungguhnya tidak sesuai dengan yang diperjanjikan dalam perjanjian.
  - b. Kekhilafan terhadap subjek perjanjian, yaitu kesalahan menyangkut pihak yang dimaksud dalam perjanjian. Misalnya terjadi karena kesamaan nama, alamat dan lain-lain, sehingga pihak yang dimaksud tertukar.<sup>20)</sup>

Pasal 1323 KUHPerdara menyatakan bahwa:

Paksaan yang dilakukan terhadap orang yang membuat suatu perjanjian, merupakan alasan untuk batalnya perjanjian, juga apabila paksaan itu dilakukan oleh seorang pihak ketiga, untuk kepentingan siapa perjanjian tersebut tidak telah dibuat

Paksaan (*geweld*) diatur dalam Pasal 1323 KUHPerdara bahwa perjanjian dapat dibatalkan apabila terjadi paksaan, baik dari pihak tertentu maupun dari pihak ketiga, sedangkan pengertian paksaan, diatur dalam Pasal 1324 KUHPerdara yaitu apabila sebuah perbuatan dilakukan sedemikian rupa sehingga mengakibatkan ketakutan pada orang yang melakukan perjanjian dan rasa terancam terhadap dirinya atau kekayaannya secara terang dan nyata, oleh karena itu makna paksaan adalah kekerasan jasmani atau ancaman mempengaruhi

---

<sup>20)</sup> *Ibid*

kejiwaan yang menimbulkan ketakutan pada orang lain, sehingga dengan sangat terpaksa membuat suatu perjanjian.<sup>21)</sup>

Penipuan (*bedrog*) diatur dalam Pasal 1328 KUHPerdara yang menyatakan bahwa:

Penipuan merupakan suatu alasan untuk perjanjian, apabila tipu muslihat yang dipakai oleh salah satu pihak, adalah sedemikian rupa hingga terang dan nyata bahwa pihak yang lain tidak telah membuat perikatan itu jika tidak dilakukan tipu-muslihat tersebut.

Penipuan ini pada prinsipnya harus dibuktikan dan tidak bisa dipersangkakan. Hal ini sebagaimana dikemukakan oleh Munir Fuady bahwa konsekuensi hukum jika syarat kesepakatan kehendak tidak terpenuhi dalam suatu perjanjian, sama halnya tidak terpenuhinya syarat kewenangan membuat perikatan.<sup>22)</sup>

Terkait dengan syarat keempat dari sahnya suatu perjanjian sebagaimana telah diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdara, yaitu suatu sebab yang halal, dalam Pasal 1337 menyatakan bahwa: “Suatu sebab adalah terlarang apabila dilarang oleh undang-undang, atau apabila berlawanan dengan kesusilaan baik atau ketertiban umum”, atau dengan kata lain, sebab yang halal adalah jika tidak dilarang oleh undang-undang, kesusilaan dan ketertiban umum.<sup>23)</sup>

Menentukan untuk dapat mengetahui saat terjadinya perjanjian dalam arti adanya persesuaian kehendak dari para pihak, ada beberapa teori, yaitu :

1. Teori Ucapan (*uitingstheory*), menurut teori ini kesepakatan (*toesteming*) terjadi pada saat pihak yang menerima penawaran menyatakan bahwa ia

---

<sup>21)</sup> *Ibid.*

<sup>22)</sup> *Ibid.*

<sup>23)</sup> Abdulkadir Muhammad, *op.cit.* hlm. 95.

menerima penawaran tersebut. Jadi ini dilihat dari pihak yang menerima, yaitu pada saat baru menjatuhkan ballpoint untuk menyatakan menerima.

2. Teori Pengiriman (*verzendtheory*), menurut teori ini kesepakatan terjadi apabila pihak yang menerima penawaran mengirimkan telegram. Teori ini sangat teoritis karena menganggap terjadinya kesepakatan secara otomatis.
3. Teori Pengetahuan (*vernemingstheory*), menurut teori ini kesepakatan terjadi apabila pihak yang menawarkan mengetahui adanya acceptatie (penerimaan) tetapi penerimaan tersebut belum diterimanya.
4. Teori Penerimaan (*onvangstheory*), menurut teori ini kesepakatan terjadi pada saat pihak yang menawarkan menerima langsung jawaban dari pihak lawan.<sup>24)</sup>

Momentum terjadinya perjanjian adalah pada saat terjadinya persesuaian antara pernyataan dan kehendak para pihak yang akan membuat perjanjian tersebut, namun dalam praktek sering terjadi antara pernyataan dan kehendak tidak sesuai, maka untuk menjawab ini ada tiga teori, yaitu:

1. Teori Kehendak (*wilstheory*), menurut teori ini perjanjian terjadi apabila ada persesuaian antara kehendak dan pernyataan. Apabila terjadi ketidakwajaran kehendaklah yang menyebabkan terjadinya perjanjian.
2. Teori Pernyataan (*verclaringsstheory*), menurut teori ini kehendak merupakan proses batiniah yang tidak diketahui orang lain, akan tetapi yang menyebabkan terjadinya perjanjian adalah pernyataan. Apabila terjadi perbedaan antara kehendak dan pernyataan, perjanjian tetap terjadi.

---

<sup>24)</sup> *Ibid.*

3. Teori Kepercayaan (*vertrouwnstheory*), menurut teori ini tidak setiap pernyataan menimbulkan perjanjian, tetapi pernyataan yang menimbulkan kepercayaan saja yang menimbulkan perjanjian. Kepercayaan di sini artinya pernyataan yang benar benar dikehendaki oleh para pihak, sesuai yang diperjanjikan.<sup>25)</sup>

Perjanjian yang dibuat oleh kedua belah pihak juga menganut asas *pacta sun servanda*, dan dalam perkembangannya sekarang ini asas *pacta sun servanda* dilandasi pula dengan asas itikad baik sebagaimana dalam Pasal 1338 ayat (3) KUHPerdara, yang menyatakan bahwa “Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.”

Perjanjian yang dibuat dan disepakati oleh kedua belah pihak yang membuatnya, terkadang salah satu pihak dalam pelaksanaan perjanjian tersebut tidak memenuhi kewajiban sesuai dengan apa yang telah disepakati bersama sebagaimana yang telah diperjanjikan tersebut. Tidak dipenuhinya kewajiban tersebut dapat disebabkan karena kelalaian atau kesengajaan atau karena suatu peristiwa yang terjadi di luar kemampuan masing-masing pihak, atau dengan kata lain dikarenakan dengan oleh waprestasi atau *overmacht*. *Overmatch* atau keadaan memaksa adalah keadaan tidak dapat dipenuhinya prestasi oleh debitur karena terjadi sesuatu peristiwa bukan karena kesalahannya, peristiwa mana tidak dapat diketahui atau tidak dapat diduga akan terjadi pada waktu perikatan.<sup>26)</sup> *Overmacht* atau keadaan memaksa diatur dalam Pasal 1244 - 1245 KUHPerdara.

---

<sup>25)</sup> *Ibid.*

<sup>26)</sup> *Ibid.* hlm. 27.

Wanprestasi adalah tidak memenuhi atau lalai melaksanakan kewajiban (prestasi) sebagaimana yang ditentukan dalam perjanjian yang dibuat antara kreditur dengan debitur.<sup>27)</sup> Wanprestasi timbul dari adanya suatu perjanjian, dimana dalam perjanjian tersebut terdapat kewajiban para pihak untuk melaksanakan isi dari perjanjian yang disebut dengan prestasi. Prestasi dibagi dalam 3 (tiga) bentuk berdasarkan Pasal 1234 KUHPerdara, yang menyatakan bahwa: “Tiap-tiap perikatan adalah untuk memberikan sesuatu, untuk berbuat sesuatu, atau untuk tidak berbuat sesuatu.”

Asas itikad baik menuntut adanya kepatutan dan keadilan serta kepastian hukum yang berupa pelaksanaan perjanjian yang tidak boleh melanggar norma-norma kepatutan dan nilai-nilai keadilan. Itikad baik dalam pelaksanaan perjanjian, merupakan penilaian terhadap tindak tanduk suatu pihak dalam hal pelaksanaan apa yang telah dijanjikan serta bertujuan untuk mencegah kelakuan yang tidak patut dan sewenang-wenang dari salah satu pihak.<sup>28)</sup> Makna itikad baik mengacu pada standar perilaku yang *reasonable* yang tidak lain bermakna bahwa orang harus mematuhi janji atau perkataannya dalam segala keadaan, atau suatu tindakan yang mencerminkan standar keadilan dan kepatutan masyarakat sebagai penghormatan tujuan hukum. Itikad baik tersebut tidak hanya mengacu pada itikad baik para pihak, tetapi juga mengacu pada nilai-nilai yang berkembang dalam masyarakat.

Secara teoritis, asas itikad baik dapat dibedakan menjadi 2 (dua), di antaranya adalah sebagai berikut:

---

<sup>27)</sup> Salim HS. Hukum Kontrak, *Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Sinar Grafika, Jakarta, 2003, hlm. 98.

<sup>28)</sup> R. Subekti, *Hukum Perjanjian*, Jakarta, Citra Aditya Bakti, 1983, hlm. 27.



1. Itikad baik subjektif menurut Wirjono Prodjodikoro memahami itikad baik dalam anasir subjektif ini sebagai itikad baik yang ada pada waktu mulai berlakunya suatu hubungan hukum. Itikad baik pada waktu mulai berlakunya hubungan hukum biasanya berupa pengiraan dalam hati sanubari yang bersangkutan, bahwa syarat-syarat yang diperlukan bagi mulai berlakunya hubungan hukum itu sudah dipenuhi semua. Jika kemudian ternyata bahwa sebenarnya ada syarat yang tidak terpenuhi, maka pihak yang beritikad baik ini dianggap seolah-olah syarat tersebut telah dipenuhi semua, atau dengan kata lain pihak yang beritikad baik ini tidak boleh dirugikan sebagai akibat dari tidak dipenuhinya syarat tersebut.<sup>29)</sup>
2. Itikad baik objektif, yaitu pada saat pelaksanaan perjanjian harus sesuai dengan kepatutan dan keadilan dan dalam hal ini pun itikad baik nampak pada tindakan yang akan dilakukan oleh kedua belah pihak, khususnya tindakan sebagai pelaksanaan perjanjian, dan dalam melakukan tindakan inilah itikad baik harus berjalan dalam sanubari seseorang berupa selalu mengingat bahwa manusia itu sebagai bagian dari sebuah masyarakat harus jauh dari sifat merugikan pihak lain Kedua belah pihak harus selalu memperhatikan hal ini dan tidak boleh mempergunakan kelalaian pihak lain untuk menguntungkan diri sendiri atau dengan kata lain, itikad baik dalam melaksanakan hak dan kewajiban pada hubungan hukum bersifat lebih dinamis. Sedangkan sifat dari kejujuran pada waktu mulai berlakunya hubungan hukum lebih statis.<sup>30)</sup>

---

<sup>29)</sup> Wiryono Prodjodikoro, *Asas-Asas Hukum Perjanjian*, Sumur, Bandung, 2006, hlm. 56.

<sup>30)</sup> *Ibid*, hlm. 61-62.

Penerapan asas kebebasan berkontrak dan asas itikad baik berkembang pula dalam perjanjian kerja. Perjanjian kerja diatur dalam Bab VII A Buku III KUHPerduta dengan judul “Perjanjian-perjanjian untuk Melakukan Pekerjaan”. Pengertian perjanjian kerja dapat dilihat pada Pasal 1 butir 14 Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, yang menyatakan bahwa “Perjanjian kerja adalah perjanjian antara pekerja/buruh dengan pengusaha atau pemberi kerja yang memuat syarat-syarat kerja, hak dan kewajiban para pihak”.

Perjanjian kerja menurut Subekti adalah:

Perjanjian antara seorang buruh dengan seorang majikan, perjanjian mana ditandai oleh ciri-ciri adanya suatu upah atau gaji tertentu yang diperjanjikan dan adanya hubungan diperatas yang dalam bahasa Belanda disebut *dienstverhouding*, yaitu suatu yang berdasarkan mana pihak yang satu (majikan) berhak memberikan perintah-perintah yang harus ditaati oleh pihak lain.<sup>31)</sup>

Perjanjian kerja berdasarkan Pasal 51 Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan menyatakan bahwa “Perjanjian kerja dibuat secara tertulis atau lisan”. Pengusaha atau pemberi kerja dalam perjanjian kerja dapat berbentuk suatu perusahaan yang berbadan hukum, salah satunya adalah berupa perseroan terbatas. Perusahaan merupakan bentuk badan hukum yang didirikan oleh pengusaha, sedangkan pemberi kerja adalah pengusaha/perusahaan yang menyediakan lahan pekerjaan bagi pekerja dengan memberikan upah/gaji. Pengertian pengusaha menurut Pasal 1 butir 5 Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan menyatakan bahwa:

- a. Orang perseorangan, persekutuan atau badan hukum yang menjalankan suatu perusahaan milik sendiri.
- b. Orang perseorangan, persekutuan atau badan hukum yang secara berdiri sendiri menjalankan perusahaan bukan miliknya.

---

<sup>31)</sup> R.Subekti, *Aneka Perjanjian*, Alumni Bandung, 1977, hlm. 63.

- c. Orang perseorangan, persekutuan atau badan hukum yang berada di Indonesia mewakili perusahaan sebagaimana dimaksud pada huruf a dan b yang berkedudukan di luar wilayah Indonesia.

Pengertian pekerja dapat dilihat dalam Pasal 1 butir 3 Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, yang menyatakan bahwa: “Pekerja/buruh adalah setiap orang yang bekerja dengan menerima upah atau imbalan dalam bentuk lain”, dan pengertian perusahaan dapat dilihat dalam Pasal 1 butir 6 Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan, yang menyatakan bahwa:

- a. setiap bentuk usaha yang berbadan hukum atau tidak, milik orang perseorangan, milik persekutuan, atau milik badan hukum, baik milik swasta maupun milik negara yang mempekerjakan pekerja/buruh dengan membayar upah atau imbalan dalam bentuk lain;
- b. usaha-usaha sosial dan usaha-usaha lain yang mempunyai pengurus dan mempekerjakan orang lain dengan membayar upah atau imbalan dalam bentuk lain

Pengertian tenaga kerja berdasarkan Pasal 1 butir 2 Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan, menyatakan bahwa: “Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan/atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat,” sedangkan menurut Payaman Siamanjuntak menyatakan bahwa:

Tenaga kerja adalah penduduk yang sudah atau sedang bekerja, yang sedang mencari pekerjaan, dan yang melaksanakan kegiatan lain seperti bersekolah dan mengurus rumah tangga. Secara praktis pengertian tenaga kerja dan bukan tenaga kerja menurut dia hanya dibedakan oleh batas umur.<sup>32)</sup>

---

<sup>32)</sup> Sendjun H Manululang, *Pokok-Pokok Hukum Ketenagakerjaan Di Indonesia*, PT. Rineka Citra, Jakarta, 1998, hlm. 03.

Klasifikasi adalah penyusunan bersistem atau berkelompok menurut standar yang di tentukan,<sup>33)</sup> maka klasifikasi tenaga kerja adalah pengelompokan akan ketenagakerjaan yang sudah tersusun berdasarkan kriteria yang sudah di tentukan, di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan Penduduknya

a. Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah seluruh jumlah penduduk yang dianggap dapat bekerja dan sanggup bekerja jika tidak ada permintaan kerja.

b. Bukan tenaga kerja

Bukan tenaga kerja adalah mereka yang dianggap tidak mampu dan tidak mau bekerja, meskipun ada permintaan bekerja, contoh kelompok ini adalah para pensiunan, para lansia (lanjut usia) dan anak-anak.

2. Berdasarkan Batas Kerja

a. Angkatan Kerja

Angkatan kerja adalah penduduk usia produktif yang berusia 15 (lima belas) – 64 (enam puluh empat) tahun yang sudah mempunyai pekerjaan tetapi sementara tidak bekerja, maupun yang sedang aktif mencari pekerjaan.

b. Bukan Angkatan Kerja

Bukan angkatan kerja adalah mereka yang berumur 10 (sepuluh) tahun ke atas yang kegiatannya hanya bersekolah, mengurus rumah tangga dan sebagainya, contoh kelompok ini adalah anak sekolah dan

---

<sup>33)</sup> Pius Partanto, *Kamus Ilmiah Populer*, Arkola, Surabaya, 2001, hlm. 345.

mahasiswa, para ibu rumah tangga dan orang cacat, dan para pengangguran sukarela.

3. Berdasarkan Kualitasnya

a. Tenaga Kerja Terdidik

Tenaga kerja terdidik adalah tenaga kerja yang memiliki suatu keahlian atau kemahiran dalam bidang tertentu dengan cara sekolah atau pendidikan formal dan nonformal. Contohnya: pengacara, dokter, guru, dan lain-lain.

b. Tenaga Kerja Terlatih

Tenaga kerja terlatih adalah tenaga kerjayang memiliki keahlian dalam bidang tertentu dengan melalui pengalaman kerja. Tenaga kerja terampil ini dibutuhkan latihan secara berulang-ulang sehingga mampu menguasai pekerjaan tersebut, contohnya adalah apoteker, ahli bedah, mekanik, dan lain-lain.

c. Tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih

Tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih adalah tenaga kerja kasar yang hanya mengandalkan tenaga saja, contohnya adalah kuli, buruh angkut, pembantu rumah tangga, dan sebagainya.<sup>34)</sup>

Perjanjian kerja akan menimbulkan hubungan kerja antara pekerja/buruh dengan pengusaha yang berisi hak-hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak, demikian pula sebaliknya kewajiban pihak yang satu merupakan hak bagi pihak

---

<sup>34)</sup> Dwiyanto, Agus, *Reformasi Birokrasi Publik di Indonesia*, Gajah Mada University Press, Yogyakarta, 2006, hlm. 45.

yang lainnya,<sup>35)</sup> dan berikut ini adalah hak dan kewajiban dari pekerja/buruh dan pengusaha, di antaranya:

## 1. Hak dan Kewajiban Pekerja

### a. Hak Pekerja

#### 1) Hak untuk Mendapat Upah/Gaji

Setiap pekerja/buruh yang telah atau melakukan pekerjaan berhak untuk mendapatkan upah/gaji, yang dimaksud upah adalah imbalan yang dapat berupa uang atau dapat dinilai dengan uang karena telah atau melakukan pekerjaan atau jasa.<sup>36)</sup>

#### 2) Hak untuk Mendapat Istirahat/Cuti

Setiap pekerja berhak untuk mendapatkan istirahat atau cuti mempunyai arti penting yaitu untuk menghilangkan kejenuhan pekerja/buruh dalam melakukan pekerjaannya, dengan demikian diharapkan gairah dan semangat kerja akan tetap stabil.

#### 3) Hak untuk Mendapatkan Pengurusan Perawatan dan Pengobatan

Pekerja yang mengalami kecelakaan kerja mempunyai hak untuk mendapat pengurusan perawatan dan pengobatan. Perlindungan bagi pekerja yang sakit, kecelakaan atau kematian.

#### 4) Hak untuk Mendapatkan Surat Keterangan

Waktu berakhirnya hubungan kerja, pekerja/buruh berhak untuk mendapatkan surat keterangan dari pengusaha tempat pekerja/buruh tersebut bekerja. Surat keterangan ini biasanya

---

<sup>35)</sup> F.X. Djumialdji, *Perjanjian Kerja*, Bumi Aksara, Jakarta, 1997, hlm. 39.

<sup>36)</sup> *Ibid.*

memuat keterangan yang sesungguhnya tentang macam pekerjaan, pengalaman kerja, masa kerja dan sebagainya.<sup>37)</sup>

b. Kewajiban Pekerja

Kewajiban adalah suatu prestasi baik berupa benda atau jasa, yang seharusnya dilakukan oleh seorang karena kedudukan atau statusnya,<sup>38)</sup> adapun kewajiban dari pekerja adalah sebagai berikut:

1) Wajib Melakukan Pekerjaan

Buruh atau pekerja wajib melakukan pekerjaan, melakukan pekerjaan adalah tugas dari utama pekerja yang harus dilakukan sendiri, meskipun demikian dengan seijin pengusaha dapat diwakilkan.

2) Wajib Menaati Peraturan dan Petunjuk Pengusaha

Pekerja/buruh wajib menaati aturan dan petunjuk pengusaha, dalam melakukan pekerjaan yang diberikan oleh pengusaha. Aturan yang wajib ditaati pekerja sebaiknya dituangkan dalam peraturan perusahaan sehingga menjadi jelas ruang lingkup dari petunjuk tersebut.<sup>39)</sup>

3) Kewajiban Membayar Ganti Rugi dan Denda

Pekerja/buruh, jika melakukan perbuatan yang merugikan perusahaan baik karena kesengajaan atau kelalaian maka sesuai dengan prinsip hukum pekerja wajib membayar ganti rugi atau denda.

---

<sup>37)</sup> Lalu Husai, *Pengantar Hukum Ketenagakerjaan Indonesia*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2003, hlm. 57.

<sup>38)</sup> *Ibid*, hlm. 64.

<sup>39)</sup> Darwan Prints, *Hukum Ketenagakerjaan Indonesia*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2000, hlm. 23.

## 2. Hak dan Kewajiban Pengusaha

### a. Hak Pengusaha

Hak pengusaha adalah suatu yang harus diberikan kepada pengusaha sebagai konsekuensi adanya tenaga kerja yang bekerja padanya atau karena kedudukannya sebagai pengusaha,<sup>40)</sup> dan adapun hak-hak pengusaha adalah sebagai berikut:

- 1) Berhak sepenuhnya atas hasilkerja pekerja;
- 2) Berhak atas ditaatinya aturan kerja oleh pekerja, termasuk pemberian sanksi;
- 3) Berhak melaksanakan tata tertib kerja yang telah dibuat oleh pengusaha.<sup>41)</sup>

### b. Kewajiban Pengusaha atau Pemberi Kerja

- 1) Memberikan ijin kepada buruh untuk beristirahat, menjalankan kewajiban menurut agamanya;
- 2) Dilarang memperkerjakan buruh lebih dari 7 (tujuh) jam sehari dan 40 (empat puluh) jam seminggu, kecuali ada ijin penyimpangan;
- 3) Tidak boleh mengadakan diskriminasi upah laki/laki dan perempuan;
- 4) Bagi perusahaan yang memperkerjakan 25 (dua puluh lima) orang buruh atau lebih wajib membuat peraturan perusahaan;

---

<sup>40)</sup> *Ibid*, hlm. 36.

<sup>41)</sup> Tim Pengkajian Hukum yang Diketuai, Basani Situmorang, Laporan Pengkajian Hukum Tentang Menghimpun dan Mengetahui Pendapat Ahli Mengenai Pengertian Sumber-Sumber Hukum Mengenai Ketenagakerjaan, <http://www.bphn.go.id/data/documents/ketenagakerjaan.pdf>, diunduh pada Kamis 18 Mei 2017, pukul 19.33.



- 5) Wajib membayar upah pekerja pada saat istirahat/libur pada hari libur resmi;
- 6) Wajib memberikan Tunjangan Hari Raya (THR) kepada pekerja yang telah mempunyai masa kerja 3 (tiga) bulan secara terus menerus atau lebih;
- 7) Wajib mengikutsertakan dalam program Jamsostek.<sup>42)</sup>

Pengertian upah dapat dilihat dalam Pasal 1 angka 30 Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan yang menyatakan bahwa:

Upah adalah hak pekerja/buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha atau pemberi kerja kepada pekerja/buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja/buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan/atau jasa yang telah atau akan dilakukan.

Terdapat beberapa cara atau sistem yang digunakan untuk memperhitungkan besarnya upah dan cara pembayarannya adalah sebagai berikut:

- a. Upah menurut prestasi (upah potongan)

Sistem pengupahan dengan cara ini besarnya balas karya langsung dikaitkan dengan prestasi kerja, karena besarnya upah tergantung dari banyak sedikitnya hasil yang dicapai dalam waktu tertentu. Cara ini hanya dapat diterapkan kalau hasil kerja dapat diukur secara kuantitatif.

- b. Upah waktu

Sistem ini mendasarkan upah pada lamanya waktu pekerja melakukan pekerjaan bagi majikan, bisa dihitung perjam, perhari, perminggu atau perbulan. Sistem ini terutama dipakai untuk jenis pekerjaan yang hasilnya

---

<sup>42)</sup> *Ibid.*

sulit dihitung perpotong. Cara ini memungkinkan mutu pekerjaan yang baik karena karyawan tidak tergesa-gesa, tetapi perlu pengawasan dan regulasi untuk memastikan karyawan benar-benar bekerja selama jam kerja.

c. Upah borongan

Sistem upah borongan adalah balas jasa yang dibayar untuk suatu pekerjaan yang diborongkan. Cara memperhitungkan upah ini kerap kali dipakai pada suatu pekerjaan yang diselesaikan oleh suatu kelompok pekerja, dan untuk seluruh pekerjaan ditentukan suatu balas jasa, yang kemudian dibagi-bagi antara para pelaksanan. Misalnya untuk peembangunan gedung, pembuatan sumur dan lainnya.

d. Upah premi

Sistem upah ini merupakan kombinasi antara upah waktu dan upah potongan. Upah dasar untuk prestasi normal berdasarkan waktu atau jumlah hasil. Apabila seorang karyawan mencapai prestasi yang lebih dari itu, ia diberi premi. Premi dapat juga diberikan misalnya untuk penghematan waktu dan bahan baku, kualitas produk yang baik dan lain sebagainya.

e. Upah bagi hasil

Sistem ini banyak dipakai di bidang pertanian dan dalam usaha keluarga, namun juga di kenal di luar kalangan itu, yang mana karyawan ikut menerima bagian dari keuntungan bersih perusahaan, bahkan diberi saham perusahaan tempat mereka bekerja sehingga ikut menjadi pemilik dan mendapat bagi hasil.<sup>43)</sup>

---

<sup>43)</sup> T. Gilarso, *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro*, Kanisius, Yogyakarta, 2003, hlm. 216-217.

Salah satu cara yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam memenuhi kebutuhan konsumen dan sekaligus mengembangkan sistem pemasaran perusahaan adalah dengan menggunakan sistem penjualan langsung/*direct selling*. Sistem penjualan langsung atau *direct selling* dalam Pasal 1 butir 1 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-Dag/Per/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung, menyatakan bahwa:

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

Pengertian mitra usaha dapat dilihat dalam Pasal 1 butir 4 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-Dag/Per/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung, yang menyatakan bahwa:

Mitra usaha adalah anggota mandiri jaringan pemasaran atau penjualan yang berbentuk badan usaha atau perseorangan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi perusahaan yang memasarkan atau menjual barang dan/atau jasa kepada konsumen akhir secara langsung dengan mendapatkan imbalan berupa komisi dan/atau bonus atas penjualan.

Definisi komisi dapat dilihat dalam Pasal 1 butir 8 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-Dag/Per/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung, yang menyatakan bahwa “Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada penjual yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang dan/atau jasa.”

*Direct selling* atau penjualan langsung meliputi *single level marketing* dan *multi level marketing*.<sup>44)</sup> *Single level marketing* atau pemasaran satu tingkat merupakan metode pemasaran barang dan jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukannya sendiri, sedangkan *multi level marketing* merupakan jalan distribusi produk atau jasa yang mendapatkan *income* dari penjualan retailnya sendiri dan dari penjualan retail melalui rekrutmen langsung dan tidak langsung. *Multi level marketing* merupakan bagian dari *direct selling*, khususnya meliputi situasi penjualan di rumah seperti *door to door*, perjanjian, penyerahan dan memperlihatkan produk dengan katalog dan internet untuk menyebarkan informasinya.<sup>45)</sup>

Secara etimologi, *multi level marketing* adalah pemasaran yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang sering disebut dengan istilah *up line* (tingkat atas) dan *down line* (tingkat bawah). Bisnis *multi level marketing* ini menerapkan sistem pemasaran modern melalui jaringan kerja (*network*) distribusi yang berjenjang, yang dibangun secara permanen dengan memosisikan pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.<sup>46)</sup>

---

<sup>44)</sup> Chris. Abdi Saptomo, 2009, Multi Level Marketing Kontroversi dan Prospek Masa Depan, Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Immanuel Yogyakarta, [www.e-jurnal.ukrimuniversity.ac.id](http://www.e-jurnal.ukrimuniversity.ac.id), diunduh pada Rabu 10 Mei 2017, pukul 16.00 WIB.

<sup>45)</sup> *Ibid.*

<sup>46)</sup> Rivai, *Islamic Marketing, Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah SAW*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2012, hlm. 217.

Definisi *multi level marketing*/penjualan berjenjang secara hukum dapat dilihat dalam Pasal 1 butir 1 Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang, yang menyatakan bahwa:

Penjualan berjenjang adalah suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang dan/atau jasa tertentu kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar.

Definisi konsumen dapat dilihat dalam Pasal 1 butir 2 Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, yang menyatakan bahwa:

Konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan/atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.

Kenyataan di lapangan ditemukan bentuk *multi level marketing* palsu.<sup>47)</sup>

Pengertian *multi level marketing* palsu tidak disebutkan secara langsung di dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-Dag/Per/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung, akan tetapi dengan menggunakan istilah pemasaran jaringan terlarang. Pemasaran jaringan terlarang menurut Pasal 1 butir 12 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-Dag/Per/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung, menyatakan bahwa:

Jaringan pemasaran terlarang adalah kegiatan usaha dengan nama atau istilah apapun dimana keikutsertaan mitra usaha berdasarkan

---

<sup>47)</sup> Chris. Abdi Saptomo, *loc.cit.*

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.

Penghasilan utama para mitra usaha dalam jaringan *multi level marketing* palsu diperoleh dari komisi/bonus perekrutan anggota, bukan dari penjualan produk. Produk dalam *multi level marketing* palsu, dijadikan sebagai kedok untuk menutupi niat tidak baik perusahaan dalam menghimpun dana masyarakat secara illegal.

Jaringan pemasaran terlarang dalam istilah lain disebut dengan skema piramida. Penjelasan skema piramida berdasarkan penjelasan Pasal 9 Undang-undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan menyatakan bahwa:

Skema piramida adalah istilah/nama kegiatan usaha yang bukan dari hasil kegiatan penjualan barang. Kegiatan usaha itu memanfaatkan peluang keikutsertaan mitra usaha untuk memperoleh imbalan atau pendapatan terutama dari biaya partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau setelah bergabungnya mitra usaha tersebut.

Penerapan skema piramida oleh perusahaan yang bergerak pada bidang industri dan perdagangan sangat dilarang berdasarkan Pasal 9 Undang-undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan, yang menyatakan bahwa “Pelaku usaha distribusi dilarang menerapkan sistem skema piramida dalam mendistribusikan barang”. Penerapan skema piramida dalam suatu perusahaan industri dan perdagangan tentunya akan berakibat pada timbulnya kerugian kepada mitra usaha dari perusahaan tersebut.

Kerugian yang terjadi kepada mitra usaha pada perusahaan yang bergerak pada bidang industri dan perdagangan yang menerapkan skema piramida sebagai sebab adanya perjanjian kerja antara perusahaan tersebut dengan mitra usaha, termasuk juga salah satu contohnya adalah perjanjian kerja *freelance*, sehingga

asas itikad baik dalam suatu perjanjian termasuk pula perjanjian kerja *freelance* penting untuk diterapkan. Kerja lepas atau *freelance* merupakan perjanjian pekerjaan paruh waktu atau suatu istilah yang merujuk pada seseorang yang bekerja sendiri dan tidak harus berkomitmen untuk jangka panjang pada perusahaan, dan orang yang melakukan pekerjaan *freelance* disebut sebagai *freelancer*.<sup>48)</sup>

Asas itikad baik yang tidak diterapkan dalam perjanjian kerja termasuk dalam perjanjian kerja *freelance* yang menimbulkan sengketa antara para pihak baik pada saat atau setelah terjadi kesepakatan perjanjian kerja antara kedua belah pihak dapat diselesaikan dengan menggunakan jalan perdamaian. Kata perdamaian artinya penghentian permusuhan. Damai artinya tidak bermusuhan, keadaan tidak bermusuhan, berbaik kembali, tenteram aman. Berdamai artinya berbaik kembali, berunding untuk menyelesaikan perselisihan. Mendamaikan atau memperdamaikan, artinya menyelesaikan permusuhan, merundingkan supaya mendapat persetujuan.<sup>49)</sup>

Definisi perdamaian dapat dilihat dalam Pasal 1851 KUHPerdara yang menyatakan bahwa:

Perdamaian adalah suatu perjanjian dengan mana kedua belah pihak, dengan menyerahkan, menjanjikan atau menahan suatu barang mengakhiri suatu perkara yang sedang bergantung atau pun mencegah timbulnya suatu perkara.

Berdasarkan penjelasan perdamaian dari Pasal 1851, maka dapat disimpulkan bahwa perdamaian merupakan suatu perjanjian yang disepakati kedua belah pihak

---

<sup>48)</sup> Pengertian *Freelance* atau tenaga lepas, [https://id.m.wikipedia.org/wiki/Tenaga\\_lepas](https://id.m.wikipedia.org/wiki/Tenaga_lepas), diunduh pada Rabu 10 Mei 2017, pukul 21.10.WIB.

<sup>49)</sup> W.J.S. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Edisi Ketiga, Balai Pustaka, Jakarta, 2005, hlm. 259.

dengan tujuan mengakhiri suatu perkara yang sedang dalam proses, atau untuk mencegah timbulnya suatu perkara.

Menurut Soedjono Dirdjosisworo dalam pergaulan hidup manusia, kepentingan-kepentingan manusia bisa senantiasa bertentangan satu dengan yang lain, maka tujuan hukum adalah untuk melindungi kepentingan-kepentingan itu.<sup>50)</sup> Kepentingan-kepentingan manusia itu bermacam-macam, seperti kepentingan untuk menikmati apa yang menjadi haknya, kepentingan untuk mendapatkan perlindungan hukum, kepentingan untuk mendapatkan kebahagiaan hidup lahir dan batin, dan lain sebagainya.

Menurut Satjipto Raharjo dalam bukunya “Ilmu Hukum” mengatakan bahwa:

Teori Kegunaan Hukum bisa dilihat sebagai perlengkapan masyarakat untuk menciptakan ketertiban dan keteraturan. Oleh karena itu ia bekerja dengan memberikan petunjuk tentang tingkah laku dan berupa norma (aturan-aturan hukum).<sup>51)</sup>

Menurut Ahmad Ali, tujuan hukum dititikberatkan pada segi “keadilan”, sedangkan Gustav Radbruch mengkonsepsi salah satu tujuan hukum atau cita hukum adalah “keadilan” di samping kemanfaatan dan kepastian.<sup>52)</sup> Aristoteles berpendapat bahwa tujuan hukum itu adalah semata-mata untuk mewujudkan keadilan. Keadilan di sini adalah *ius suum quique tribuere*, yang artinya memberikan kepada setiap orang apa yang menjadi bagian atau haknya.<sup>53)</sup>

---

<sup>50)</sup> Soedjono Dirjosisworo, *Pengantar Ilmu Hukum*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 1983, hlm. 11.

<sup>51)</sup> Satjipto Rahardjo, *Ilmu Hukum*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung, 2000, hlm. 13.

<sup>52)</sup> Ahmad Ali, *Menguak Tabir Hukum Suatu Kajian Filosofis Sosiologis*, Gunung Agung, Jakarta, 2002, hlm. 72.

<sup>53)</sup> Dudu Duswara Machmudin, *Pengantar Ilmu Hukum Sebuah Sketsa*, Refika Aditama, Bandung, hlm. 23.



## F. Metode Penelitian

Mengetahui dan membahas suatu permasalahan, maka diperlukan adanya pendekatan dengan menggunakan metode tertentu yang diperlukan adanya pendekatan dengan menggunakan metode tertentu yang bersifat ilmiah. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 1. Spesifikasi Penelitian

Penulis melakukan penelitian ini dengan menggunakan metode penelitian Deskriptif Analistis,<sup>54)</sup> yaitu menggambarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku dikaitkan dengan teori-teori hukum dan praktek pelaksanaan hukum positif yang menyangkut permasalahan yang diangkat dalam skripsi ini. Menurut pendapat Soerjono Soekanto, penelitian deskriptif dimaksudkan untuk memberikan data-data yang teliti, artinya untuk mempertegas *hipotesa*, yang dapat membantu teori-teori lama atau dalam rangka menyusun teori-teori baru.<sup>55)</sup> Kegiatan penelitian ini mempergunakan *tipologi* penelitian hukum normatif, yaitu penelitian hukum yang menggunakan sumber hukum dan data sekunder.<sup>56)</sup>

---

<sup>54)</sup> Ronny Hanitijo Soemitro, *Metodologi Pengantar Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1994, hlm. 97.

<sup>55)</sup> Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, Universitas Indonesia, Jakarta, 1985, hlm. 10.

<sup>56)</sup> Ronny Hanitijo Soemitro, *op.cit*, hlm. 9.

## 2. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan dengan cara Yuridis Normatif,<sup>57)</sup> yakni suatu penelitian yang menekankan pada segi - segi yuridis terhadap Buku III Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dengan cara mengkaji dan menguji permasalahan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Penelitian hukum normatif meliputi:

- a. Penelitian terhadap asas-asas hukum;
- b. Penelitian terhadap sistematika hukum, yaitu terhadap pengertian-pengertian dasar yang terdapat dalam sistem hukum (subjek hukum, objek hukum dan hubungan hukum);
- c. Mengkaji dan menguji permasalahan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Penelitian ini menitikberatkan pada data sekunder berupa bahan-bahan hukum primer dan sekunder yang berkaitan dengan hukum perjanjian berdasarkan Buku III KUHPperdata. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari masyarakat. Penelitian normatif data primer merupakan data penunjang bagi data sekunder.<sup>58)</sup> Data sekunder merupakan data yang diperoleh melalui penelitian kepustakaan.

---

<sup>57)</sup> Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2007, hlm. 14.

<sup>58)</sup> Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum*, Kencana, Jakarta, 2006, hlm. 141.

### 3. Tahap Penelitian

Sebelum penulis melakukan penelitian, terlebih dahulu menetapkan tujuan agar jelas mengenai apa yang akan diteliti, kemudian dilakukan perumusan masalah dari berbagai teori dan konsep yang ada, untuk mendapatkan data primer dan data sekunder. Penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahap penelitian, di antaranya adalah sebagai berikut:

#### a. Penelitian Kepustakaan (*Library Reasearch*)

Penelitian kepustakaan adalah mengumpulkan sumber data primer, sekunder dan tersier. Penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan data sekunder, dengan mempelajari literature, majalah, koran dan artikel lainnya yang berhubungan dengan obyek yang diteliti.

- 1) Bahan-bahan hukum primer, yaitu bahan-bahan hukum yang terdiri<sup>59)</sup> atas peraturan perundang-undangan yang diurut berdasarkan hierarki peraturan perundang-undangan, yaitu mencakup Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Amandemen Ke-IV, Buku III Kitab Undang-undang Hukum Perdata, Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, Undang-undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan, Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor 73/MPP/Kep/3/-2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang,

---

<sup>59)</sup> Soerjono Soekanto dan Sri Mamudji, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2012, hlm. 13.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-Dag/Per/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung, Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 78 Tahun 2015 tentang Pengupahan;

- 2) Bahan hukum sekunder, yaitu bahan yang memberikan penjelasan mengenai bahan hukum primer, seperti rancangan Undang-Undang, hasil penelitian dan pendapat para pakar hukum;
- 3) Bahan hukum tersier yakni bahan hukum yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder seperti kamus, ensiklopedia dan lain-lain.

b. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Guna menunjang data sekunder yang diperoleh dari penelitian kepustakaan, maka dapat dilakukan penelitian lapangan yaitu guna melengkapi data yang berkaitan dengan skripsi ini. Penelitian lapangan dilakukan dengan dialog dan tanya jawab dengan pihak-pihak yang akan dapat memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini.<sup>60)</sup>

4. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan suatu proses pengadaan data untuk keperluan penelitian. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

---

<sup>60)</sup> Ronny Hanitjio Soemitro, *op.cit.*, hlm. 98.

a. Studi Dokumen

Studi Dokumen yaitu suatu alat pengumpulan data, yang digunakan melalui data tertulis, dengan mempelajari materi-materi bacaan berupa literature-literatur, catatan-catatan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku untuk memperoleh data sekunder yang berhubungan dengan permasalahan yang sedang dibahas.<sup>61)</sup>

b. Lapangan

Wawancara adalah cara untuk memperoleh informasi dengan bertanya langsung kepada para pihak yang terlibat dalam permasalahan yang diteliti dalam skripsi ini untuk memperoleh jawaban-jawaban yang relevan dengan permasalahan yang diteliti.<sup>62)</sup>

5. Alat Pengumpul Data

Alat pengumpul data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Penelitian kepustakaan, alat pengumpul data dilakukan dengan cara menginventarisasi bahan-bahan hukum berupa catatan tentang bahan-bahan yang relevan dengan topik penelitian, kemudian alat elektronik (*computer*) untuk menetik dan menyusun data yang diperoleh;
- b. Penelitian lapangan, alat pengumpul data yang digunakan berupa daftar pertanyaan yang dirinci untuk keperluan wawancara yang merupakan proses tanya jawab secara tertulis dan lisan, kemudian

---

<sup>61)</sup> *Ibid*, hlm. 52.

<sup>62)</sup> Amirudin dan Zinal Asikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, PT. Raja Grafindo Persada, 2010, hlm. 82.

direkam melalui alat perekam suara seperti *handphone recorder* dan *flashdisk*.

## 6. Analisis Data

Tahap selanjutnya setelah memperoleh data, maka dilanjutkan dengan menganalisis data, dengan metode Yuridis Kualitatif yaitu suatu cara dalam penelitian yang menghasilkan data Deskriptif Analistis, yaitu data yang diperoleh baik data sekunder maupun data primer apa yang ditanyakan oleh responden secara tertulis atau lisan, diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh.<sup>63)</sup> Data dianalisis dengan cara melakukan interpretasi atas peraturan perundang-undangan dan dikualifikasikan dengan tanpa menggunakan rumus statistik.

## 7. Lokasi Penelitian

Penelitian untuk penyusunan skripsi ini dilakukan ditempat-tempat yang memiliki korelasi dengan masalah yang diangkat pada penulisan hukum ini. Lokasi dalam penelitian ini dibagi menjadi dua, di antaranya adalah sebagai berikut:

### a. Perpustakaan

- 1) Perpustakaan Fakultas Hukum Universitas Pasundan Bandung, Jalan Lengkong Dalam Nomor 17 Bandung;
- 2) Perpustakaan Mochtar Kusumaatmadja Fakultas Hukum Universitas Padjajaran, Jalan Dipati Ukur Nomor 35 Bandung;
- 3) Pusat Sumber Daya Informasi dan Perpustakaan Universitas Padjajaran (CISRAL), Jalan Dipati Ukur Nomor 46 Bandung;

---

<sup>63)</sup> Ronny Hanitijio Soemitro, *loc. cit.*

4) Perpustakaan Fakultas Hukum Universitas Parahyangan, Jalan  
Cieumbuleuit Nomor 94 Bandung.

b. Lapangan

Perusahaan Perdagangan dan Industri PT. Hadena Indonesia, Jalan  
Kopo, Nomor 302, Citarip, Kopo, Bojongloa Kaler, Kota Bandung,  
Jawa Barat.

