Universitas Indonesia Library >> UI - Skripsi Membership

Perjanjian baku (standard contract) pada sistem pemasaran secara jaringan di PT. Amindoway Jaya dan peranan distributornya

Deskripsi Lengkap: https://lib.ui.ac.id/detail?id=20322306&lokasi=lokal

---

Abstrak

Semakin majunya perkembangan bisnis di Indonesia mengakibatkan meningkatnya kebutuhan ekonomi masyarakat. Negara pun ikut berjuang untuk mempertahankan kemakmuran dan kesejahteraan rakyatnya. Salah satu peluang usaha yang banyak dikembangkan oleh para pengusaha di Indonesia adalah dengan sistem pemasaran secara jaringan (MLM). Sistem ini sangat mudah dan dengan cepat dapat menjangkau daerah pemasaran yang luas. Akibat adanya MLM, masyarakat berlomba-lomba untuk mengembangkan usahanya secara cepat agar mereka terhindar dari keterpurukan kondisi perekonomian yang dimilikinya. Mereka yang bergabung pada MLM disebut distributor. Sebagai distributor, mereka dapat memasarkan produk, melakukan promosinya sendiri, karena seorang distributor bertindak untuk dan atas namanya sendiri. Tetapi karena di Indonesia sudah banyak yang melakukan perjanjian dengan menggunakan perjanjian baku (standard contract), maka seorang distributor juga terikat oleh perjanjian yang dituangkan dalam bentuk formulirformulir baku yang dibuat oleh pihak pengusaha (prinsipal). Walaupun dicantumkan bahwa distributor adalah pihak yang berdiri sendiri, pada kenyataannya mau tidak mau distributor harus mentaati apa yang telah dibuat oleh prinsipal. Adanya perjanjian baku yang dibuat oleh prinsipal, terkadang belum memenuhi kepentingan distributor sehingga distributorlah yang menanggung segala resiko atas perjanjian yang ditandatanganinya. Untuk itulah peranan distributor sangat penting dalam melakukan usaha MLMnya, ia harus mencari informasi sebanyak-banyaknya mengenai usaha yang akan dijalaninya. Dan ia harus memahami serta mengerti hal-hal yang tercantum dalam perjanjian yang telah disetujui dan ditandatanganinya agar tidak merugikan dirinya dikemudian hari. Untuk itulah penulis berusaha mengembangkan peranan distributor dengan adanya perjanjian baku yang terdapat dalam MLM khususnya di PT. Amindoway

Jaya.