

PP NO. 3 TAHUN 2026: PENGETATAN REGULASI DIRECT SELLING & Dampaknya bagi Model Bisnis MLM serta Distribusi

Key Takeaways

P

ertama, PP No. 3 Tahun 2026 mempertegas bahwa perusahaan penjualan langsung tidak boleh

menjual barang melalui saluran distribusi tidak langsung dan/atau online marketplace. Kedua, perusahaan direct selling kini secara eksplisit dilarang menggunakan virtual office atau co-working space yang tidak memiliki ruang kerja fisik permanen. Ketiga, pemerintah memperjelas batas antara MLM yang sah dan skema piramida, serta mempertegas bahwa jasa dan produk tertentu yang bersifat investasi tidak dapat dipasarkan melalui sistem penjualan langsung. Keempat, rezim sanksi administratif tetap berat, termasuk kemungkinan penutupan lokasi usaha, pemblokiran sistem elektronik, hingga pencabutan izin.

Pemerintah telah menetapkan Peraturan Pemerintah Nomor 3 Tahun 2026 sebagai perubahan atas PP No. 29 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Bidang Perdagangan.



Dalam konsideransnya, perubahan ini diarahkan untuk memperkuat pengawasan kegiatan perdagangan, memberikan kepastian dan kemudahan berusaha, serta menyelaraskan pengaturan dengan PP No. 28 Tahun 2025 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko. Dengan demikian, perubahan ini bukan sekadar revisi administratif, melainkan bagian dari penataan ulang kepatuhan usaha perdagangan, termasuk di sektor direct selling.

Dalam rezim ini, Perusahaan Penjualan Langsung tetap dipahami sebagai badan usaha berbentuk perseroan terbatas yang melakukan kegiatan perdagangan barang dengan sistem penjualan langsung. Penjualan langsung sendiri didefinisikan sebagai sistem penjualan barang tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh penjual langsung dengan dasar komisi dan/atau bonus dari hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran. Pada level praktik perizinan, Ditjen Perdagangan Dalam Negeri juga masih menegaskan bahwa perusahaan penjualan langsung harus berbentuk PT, memiliki perizinan berusaha/SIUP dengan KBLI 47999, serta memenuhi kriteria antara lain mempunyai Hak Distribusi Eksklusif, Program Pemasaran, kode etik, melakukan perekrutan melalui sistem jaringan, dan melakukan penjualan langsung kepada konsumen melalui jaringan tersebut.



Perubahan yang paling signifikan dalam praktik adalah larangan penggunaan alamat atau tempat usaha berupa kantor virtual atau ruang bersama (co-working space) yang tidak memiliki ruang kerja fisik permanen. Norma ini tercermin dalam perubahan Pasal 51 dan menunjukkan arah kebijakan yang lebih tegas: legalitas perusahaan direct selling tidak lagi cukup dibuktikan hanya dengan formalitas alamat korespondensi, melainkan harus disertai keberadaan operasional yang nyata dan dapat diverifikasi secara fisik. Bagi pelaku usaha, hal ini berarti kebutuhan untuk meninjau kembali struktur kantor, kehadiran operasional, dan kesiapan menghadapi verifikasi regulator.

Di saat yang sama, Pasal 51 juga menegaskan larangan menjual barang yang tercantum dalam izin usaha direct selling melalui saluran distribusi tidak langsung dan/atau online marketplace. Implikasi praktis dari aturan ini cukup besar. Banyak pelaku usaha direct selling selama ini membiarkan anggota jaringan, reseller, atau distributor memasarkan produk di marketplace terbuka atas nama promosi, efisiensi stok, atau perluasan jangkauan konsumen. Dalam rezim baru, praktik tersebut semakin berisiko dipandang sebagai penyimpangan terhadap karakter dasar izin penjualan langsung. Dengan kata lain, direct selling wajib tetap beroperasi sebagai direct selling, bukan berubah menjadi model distribusi ritel umum yang memanfaatkan platform terbuka.

PP No. 3 Tahun 2026 juga memperjelas batas antara penjualan langsung yang sah dan skema piramida. Melalui Pasal 51A, pemerintah merinci bahwa skema piramida antara lain mencakup keuntungan yang bersumber dari iuran keanggotaan atau perekrutan secara tidak wajar, pendaftaran keanggotaan dengan identitas yang sama lebih dari satu kali, pemberian komisi atau bonus dari hasil iuran keanggotaan atau perekrutan, serta struktur imbalan yang tidak bertumpu pada penjualan barang yang nyata. Penegasan ini penting karena secara praktik banyak model usaha mencoba tampil sebagai MLM yang legal, padahal inti ekonominya justru berada pada rekrutmen, bukan penjualan produk.

Perubahan lain yang juga penting adalah pembatasan terhadap objek yang boleh dipasarkan. PP ini menegaskan bahwa barang tertentu, termasuk yang bersifat investasi atau termasuk kategori yang distribusinya diatur khusus, tidak dapat dipasarkan melalui sistem penjualan langsung. Selain itu, norma baru tersebut secara tegas menyatakan bahwa jasa dilarang dipasarkan melalui sistem penjualan langsung. Bagi pelaku usaha di sektor kosmetik, suplemen, dan consumer goods, aturan ini masih memberikan ruang sepanjang yang dipasarkan benar-benar barang yang sah dan bukan skema campuran dengan jasa, pelatihan berbayar, keanggotaan premium, atau produk bernuansa investasi.

Dari perspektif tata kelola usaha, perhatian juga perlu diberikan pada aspek Hak Distribusi Eksklusif. PP No. 3 Tahun 2026 menambahkan Pasal 45A, yang menyatakan bahwa hak distribusi eksklusif berakhir apabila perjanjian distribusinya berakhir, masa perlindungan merek berakhir, atau pendaftaran merek ditolak. Ini memperlihatkan bahwa kepatuhan direct selling tidak lagi hanya bergantung pada izin usaha, tetapi juga pada kekuatan dokumen kontraktual dan validitas hak atas merek yang menjadi dasar distribusi. Perusahaan yang menjalankan distribusi berbasis prinsipal, lisensi, atau penunjukan eksklusif sebaiknya memastikan bahwa seluruh rantai legal tersebut tetap hidup dan konsisten dengan model operasionalnya.

Rezim sanksinya juga tidak bisa dipandang ringan. Dalam bagian sanksi administratif, PP ini memungkinkan penerapan tindakan berupa teguran, penghentian sementara kegiatan usaha, paksaan pemerintah, denda administratif, hingga pencabutan izin. Yang penting dicermati, bentuk paksaan pemerintah dapat berupa penutupan lokasi usaha, penutupan gudang, serta penutupan atau pemblokiran sistem elektronik dan/atau media internet lain yang digunakan untuk kegiatan perdagangan daring. Lebih jauh lagi, pelaku usaha yang izinnya dicabut baru dapat mengajukan kembali perizinan setelah 5 tahun sejak pencabutan. Bagi manajemen perusahaan, ini menempatkan kepatuhan direct selling sebagai isu yang sangat strategis, bukan sekadar formalitas perizinan.

Secara praktis, perusahaan yang bergerak pada sektor MLM, distribusi berbasis jaringan, kosmetik, suplemen kesehatan, dan consumer goods sebaiknya segera melakukan legal review atas model bisnisnya. Fokus utamanya adalah memastikan bahwa kantor operasional memenuhi syarat fisik permanen, tidak ada kebocoran distribusi ke marketplace terbuka, struktur bonus dan marketing plan tidak mengandung ciri skema piramida, produk yang dipasarkan benar-benar berupa barang, serta dasar hak distribusi dan merek tetap valid. Audit semacam ini penting bukan hanya untuk mencegah sanksi, tetapi juga untuk menjaga reputasi, kontinuitas distribusi, dan kepercayaan prinsipal maupun jaringan penjual.

Kesimpulan

PP No. 3 Tahun 2026 menandai fase baru pengawasan terhadap industri direct selling di Indonesia. Arah kebijakan pemerintah tampak jelas: penjualan langsung harus didasarkan pada penjualan barang yang nyata, dilakukan melalui jaringan pemasaran yang sah, didukung oleh operasional yang nyata secara fisik, dan tidak boleh bergeser menjadi skema distribusi umum, marketplace leakage, atau pola rekrutmen berjenjang yang menyerupai money game. Bagi perusahaan yang telah menjalankan tata kelola secara baik, regulasi ini dapat menjadi instrumen penyehatan pasar. Namun bagi pelaku usaha yang masih bergantung pada struktur yang longgar, penyesuaian perlu dilakukan segera.



Artikel ini disiapkan untuk tujuan informasi umum dan tidak dimaksudkan sebagai nasihat hukum untuk situasi tertentu. Untuk analisis yang lebih spesifik terhadap model bisnis, struktur distribusi, atau dokumen kepatuhan perusahaan Anda, diperlukan penelaahan hukum secara tersendiri berdasarkan fakta dan dokumen yang relevan.

Contact Us

@2026 LS LAW | 5



Dr (c) LUHUT SINAGA, SH., MH., CTL
Managing Partner
www.luhutsinagalawfirm.com



ALIYA NURIFA PERWITASARI, SH
Legal Associate
www.luhutsinagalawfirm.com