

Keabsahan Perjanjian Dalam Sistem Multi Level Marketing PT Avail Elok Indonesia Ditinjau dari Pasal 1320 KUHPerdata

Dyah Siti Nuraini¹, Suwardi².

^{1,2/} Fakultas Hukum dan Ilmu Sosial, Universitas Muhammadiyah Kotabumi.

E-mail: dyahsitinuraini1@gmail.com (CA)

Abstrak: Perjanjian keanggotaan dalam sistem Multi Level Marketing merupakan dasar terbentuknya hubungan hukum antara perusahaan dan distributor yang melahirkan hak serta kewajiban bagi para pihak. Penelitian ini bertujuan menganalisis konstruksi dan keabsahan perjanjian keanggotaan distributor PT Avail Elok Indonesia berdasarkan Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. Penelitian menggunakan metode hukum normatif dengan pendekatan perundang-undangan dan pendekatan konseptual. Bahan hukum yang digunakan terdiri atas peraturan perundang-undangan, Formulir Permohonan Anggota Baru, dokumen Peraturan & Prosedur PT Avail Elok Indonesia, buku, jurnal ilmiah, dan hasil penelitian terdahulu. Pengumpulan bahan hukum dilakukan melalui studi kepustakaan dan studi dokumen, kemudian dianalisis secara kualitatif menggunakan interpretasi gramatikal, sistematis, dan teleologis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hubungan antara PT Avail Elok Indonesia dan distributor dibentuk melalui perjanjian baku yang memuat identitas calon distributor, data sponsor dan upline, pernyataan persetujuan, masa keanggotaan, biaya pendaftaran, kewajiban pembelian, tanggung jawab, larangan, dan pembatasan aktivitas distributor. Distributor ditempatkan sebagai pihak mandiri dalam hubungan kedistributoran atau kemitraan pemasaran, tetapi tetap tunduk pada kode etik, program pemasaran, dan kebijakan perusahaan. Secara formal, perjanjian tersebut telah memenuhi unsur kesepakatan, cakupan, objek tertentu, dan causa yang halal sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdata. Keabsahan secara substansial tetap bergantung pada transparansi klausul, pemahaman distributor, kejelasan produk, struktur komisi, kewajaran kewajiban pembelian, serta sumber utama keuntungan. Perjanjian dapat dinilai sah dan mengikat apabila kegiatan usaha bertumpu pada penjualan produk nyata dan sistem komisi yang transparan. Sebaliknya, apabila keuntungan lebih dominan berasal dari perekrutan anggota atau kewajiban pembelian yang tidak wajar, unsur objek tertentu dan causa yang halal dapat dipersoalkan.

Kata Kunci: Distributor, Multi Level Marketing, perjanjian baku, Pasal 1320 KUHPerdata.

Sitasi: Nuraini, D. S., & Suwardi, S. (2026). Keabsahan Perjanjian Dalam Sistem Multi Level Marketing PT Avail Elok Indonesia Ditinjau dari Pasal 1320 KUHPerdata. *Locus Journal of Academic Literature Review*, 5(7), 981–996. <https://doi.org/10.56128/ljoalr.v5i7.1102>

1. Pendahuluan

Perjanjian merupakan dasar terbentuknya hubungan hukum yang melahirkan hak dan kewajiban bagi para pihak. Pasal 1313 KUHPerdata mendefinisikan perjanjian sebagai perbuatan ketika satu orang atau lebih

mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih. Hubungan tersebut menempatkan salah satu pihak sebagai pihak yang berhak menuntut prestasi dan pihak lainnya sebagai pihak yang berkewajiban memenuhi prestasi sesuai kesepakatan (Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Pasal 1313; Harahap, 1986).

Keabsahan perjanjian harus memenuhi empat syarat sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUHPdata, yaitu kesepakatan para pihak, kecakapan untuk membuat perikatan, suatu hal tertentu, dan sebab yang halal. Kesepakatan dan kecakapan merupakan syarat subjektif yang apabila tidak terpenuhi menyebabkan perjanjian dapat dibatalkan. Objek tertentu dan causa yang halal merupakan syarat objektif yang apabila tidak terpenuhi mengakibatkan perjanjian batal demi hukum (Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Pasal 1320; Harahap, 1986).

Perkembangan ekonomi melahirkan berbagai model bisnis berbasis jaringan, salah satunya *Multi Level Marketing* (MLM). Sistem ini melibatkan hubungan antara perusahaan, distributor, *upline*, dan *downline* dalam kegiatan pemasaran produk serta pengembangan jaringan. Hubungan tersebut memiliki konsekuensi hukum karena memuat hak atas komisi, kewajiban menjalankan sistem perusahaan, serta tanggung jawab apabila terjadi pelanggaran atau wanprestasi (Setiawan, 2024). MLM tidak bertentangan dengan hukum sepanjang keuntungan anggota berasal dari penjualan produk yang nyata, bukan terutama dari perekrutan anggota baru. Skema piramida yang menjadikan perekrutan sebagai sumber utama keuntungan dilarang berdasarkan Pasal 9 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan. Komisi dan bonus dalam penjualan langsung juga harus didasarkan pada hasil kerja atau volume penjualan barang (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014, Pasal 9; Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 70 Tahun 2019).

Permasalahan hukum dapat muncul ketika hubungan antara perusahaan dan distributor dituangkan dalam perjanjian baku. Klausul perjanjian umumnya disusun sepihak oleh perusahaan sehingga calon distributor hanya dapat menerima atau menolaknya tanpa ruang negosiasi yang memadai. Kondisi tersebut dapat menimbulkan ketidakseimbangan posisi tawar, terutama apabila distributor tidak memahami hak, kewajiban, risiko, sistem komisi, larangan, dan akibat hukum perjanjian. Klausula baku juga dilarang mengalihkan tanggung jawab pelaku usaha atau memberikan kewenangan sepihak yang merugikan pihak lain (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999, Pasal 18).

Pengujian keabsahan perjanjian MLM perlu mengacu pada Pasal 1320 KUHPdata. Kesepakatan harus lahir dari kehendak yang bebas dan disertai pemahaman terhadap isi perjanjian. Kecakapan berkaitan dengan kemampuan distributor melakukan perbuatan hukum. Objek tertentu harus terlihat dari kejelasan produk, sistem pemasaran, mekanisme komisi, serta kewajiban distributor. Causa yang halal digunakan untuk menilai apakah kegiatan usaha berorientasi pada distribusi produk yang sah atau lebih menekankan perekrutan anggota baru yang menyerupai skema piramida (Setiawan, 2024).

PT Avail Elok Indonesia dipilih sebagai objek penelitian karena hubungan kedistributorannya dibentuk melalui Formulir Permohonan Anggota Baru serta dokumen Peraturan & Prosedur perusahaan. Dokumen tersebut memuat identitas calon anggota, persetujuan terhadap peraturan perusahaan, ketentuan usia, biaya pendaftaran, masa keanggotaan, kewajiban, larangan, kode etik, dan program pemasaran. Hubungan hukum antara perusahaan dan distributor terbentuk melalui pendaftaran, pembayaran biaya keanggotaan, serta pemberian panduan, marketing plan, dan kode etik perusahaan (Prayutasani et al., 2016).

Penelitian Febriyanti et al. (2025) menunjukkan bahwa kontrak MLM dapat menghadapi persoalan berupa klausul baku, ketidakseimbangan posisi tawar, serta potensi tidak terpenuhinya unsur kesepakatan, objek tertentu, dan causa yang halal. Setiawan (2024) juga mengkaji hubungan hukum antara perusahaan, upline, dan downline dalam sistem komisi berjenjang. Kajian tersebut masih bersifat umum dan belum secara khusus menganalisis perjanjian kedistributoran PT Avail Elok Indonesia berdasarkan formulir keanggotaan dan dokumen Peraturan & Prosedur perusahaan.

Penelitian ini bertujuan menganalisis keabsahan perjanjian keanggotaan distributor PT Avail Elok Indonesia berdasarkan unsur kesepakatan, kecakapan, objek tertentu, dan causa yang halal sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUHPdata. Penelitian juga menilai kesesuaian perjanjian tersebut dengan prinsip keadilan, keseimbangan, transparansi, dan perlindungan hukum bagi distributor dalam perjanjian baku.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian hukum normatif yang menempatkan hukum sebagai norma tertulis dalam peraturan perundang-undangan, asas hukum, doktrin, dan bahan hukum relevan lainnya. Penelitian ini tidak menggunakan wawancara atau survei, tetapi berfokus pada analisis keabsahan perjanjian keanggotaan distributor PT

Avail Elok Indonesia berdasarkan Pasal 1320 KUHPerdata. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan perundang-undangan dan konseptual, dengan menelaah ketentuan dalam KUHPerdata, Undang-Undang Perlindungan Konsumen, Undang-Undang Perdagangan, serta Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung. Bahan hukum yang digunakan terdiri atas bahan hukum primer, sekunder, dan tersier, meliputi peraturan perundang-undangan, dokumen keanggotaan dan peraturan PT Avail Elok Indonesia, buku, jurnal, penelitian terdahulu, kamus hukum, ensiklopedia, serta sumber pendukung lainnya. Pengumpulan bahan hukum dilakukan melalui studi kepustakaan dan studi dokumen, kemudian klausul dalam dokumen kedistributoran dikelompokkan berdasarkan unsur kesepakatan, kecakapan, objek tertentu, dan causa yang halal sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUHPerdata. Seluruh bahan hukum dianalisis secara kualitatif melalui interpretasi gramatikal, sistematis, dan teleologis untuk menilai keabsahan perjanjian serta perlindungan hukum bagi para pihak.

3. Hasil & Pembahasan

3.1. Dokumen Kedistributoran PT Avail Elok Indonesia sebagai Dasar Hubungan Hukum

Berdasarkan hasil telaah, hubungan hukum antara PT Avail Elok Indonesia dan calon distributor dibentuk melalui dua dokumen utama, yaitu Formulir Permohonan Anggota Baru/New Distributor Application Form dan dokumen Peraturan & Prosedur. Formulir permohonan anggota baru berfungsi sebagai dokumen administratif yang memuat identitas calon distributor, informasi rekening bank, data ahli waris, data perekrut atau sponsor, data upline langsung, serta pernyataan persetujuan pemohon. Dokumen Peraturan & Prosedur berfungsi sebagai pedoman internal perusahaan yang mengatur syarat menjadi distributor, masa keanggotaan, biaya pendaftaran, kewajiban, larangan, tanggung jawab, ahli waris, dan pembatasan keterlibatan distributor dalam perusahaan MLM lain.

Formulir permohonan anggota baru memuat data pribadi calon distributor, seperti nama, nomor identitas, NPWP, tanggal lahir, kewarganegaraan, jenis kelamin, status perkawinan, alamat, nomor telepon, dan alamat surel. Data tersebut digunakan untuk memastikan identitas serta status hukum calon distributor sebelum hubungan kedistributoran terbentuk. Kolom tanggal lahir dan status perkawinan juga berkaitan dengan pemenuhan syarat usia dan kecakapan calon distributor.

Formulir juga mencantumkan informasi rekening bank yang terdiri atas nomor rekening, nama bank, cabang, kota, dan identitas pemilik rekening.

Keberadaan informasi tersebut menunjukkan bahwa hubungan kedistributoran memiliki konsekuensi ekonomi, terutama berkaitan dengan penerimaan bonus, komisi, atau pembayaran lain dari aktivitas pemasaran. Selain itu, bagian data ahli waris memuat nama ahli waris, hubungan dengan distributor, nomor identitas, dan nomor telepon. Pengaturan tersebut menunjukkan bahwa sistem kedistributoran turut memperhitungkan kemungkinan pengalihan atau penerusan hak distributor dalam keadaan tertentu. Hal ini diperkuat oleh adanya ketentuan mengenai ahli waris dan penghibahan dalam dokumen Peraturan & Prosedur.

Bagian data perekrut atau sponsor dan upline langsung menunjukkan bahwa calon distributor ditempatkan dalam struktur pemasaran berjenjang sejak proses pendaftaran. Hubungan yang terbentuk tidak hanya melibatkan perusahaan dan calon distributor, tetapi juga sponsor serta upline yang telah lebih dahulu menjadi bagian dari jaringan. Struktur tersebut sesuai dengan karakteristik MLM yang menghubungkan distributor baru dengan anggota lain dalam sistem pemasaran perusahaan.

Pada bagian akhir formulir terdapat pernyataan atau deklarasi yang memuat kebenaran data serta kesediaan pemohon untuk mematuhi peraturan perusahaan. Formulir dilengkapi dengan kolom tanda tangan pemohon, perekrut, dan pihak HQ, cabang, center, atau AMP. Keberadaan pernyataan dan tanda tangan menunjukkan adanya persetujuan tertulis dari calon distributor. Formulir tersebut tidak hanya berfungsi sebagai lembar administrasi, tetapi menjadi instrumen awal pembentukan hubungan hukum karena memuat pernyataan kehendak dan persetujuan terhadap ketentuan perusahaan.

Dokumen Peraturan & Prosedur menetapkan bahwa calon distributor harus berusia minimal 18 tahun atau sudah pernah menikah. Calon distributor juga diwajibkan mengisi, melengkapi, dan menandatangani formulir pendaftaran serta menyatakan tunduk pada peraturan kedistributoran, kode etik, program pemasaran, dan kebijakan perusahaan. Setiap permohonan harus memperoleh persetujuan dari manajemen PT Avail Elok Indonesia. Hubungan kedistributoran terbentuk melalui dua tahap, yaitu pengajuan permohonan oleh calon distributor dan penerimaan atau persetujuan dari perusahaan.

Masa keanggotaan distributor dinyatakan berlaku seumur hidup dan tidak perlu diperbarui setiap tahun. Keberlanjutan status tersebut tetap

mensyaratkan pembelanjaan minimal satu kali dalam satu tahun. Distributor yang tidak memenuhi ketentuan tersebut dapat dinyatakan kadaluarsa dan harus mengikuti mekanisme pendaftaran ulang apabila ingin kembali bergabung. Ketentuan ini menunjukkan bahwa status keanggotaan tidak hanya bergantung pada pendaftaran awal, tetapi juga pada pemenuhan kewajiban yang ditetapkan perusahaan.

Dokumen Peraturan & Prosedur juga memuat beberapa pelanggaran atau tindakan indisipliner, antara lain memberikan data yang tidak benar, mengubah harga produk tanpa persetujuan perusahaan, terlibat dalam perusahaan penjualan langsung yang bersaing, melanggar kode etik dan program pemasaran, mencemarkan nama baik perusahaan, serta menjual produk Avail dari negara lain tanpa persetujuan. Ketentuan tersebut menunjukkan bahwa distributor wajib mematuhi sistem dan aturan internal perusahaan selama menjalankan kegiatan pemasaran.

Biaya pendaftaran distributor ditetapkan sebesar Rp60.000,00 dan dapat berubah berdasarkan pemberitahuan resmi perusahaan. Distributor baru memperoleh starter kit yang berisi formulir, brosur, buku panduan, program pemasaran, dan kode etik. Perangkat tersebut berfungsi sebagai sumber informasi mengenai sistem perusahaan, hak dan kewajiban distributor, mekanisme pemasaran, serta batasan perilaku dalam menjalankan usaha.

PT Avail Elok Indonesia menempatkan distributor sebagai pelaku usaha mandiri, bukan sebagai karyawan, agen, atau pihak yang memiliki hubungan kerja dengan perusahaan. Distributor bertanggung jawab atas keputusan bisnis dan pengeluarannya sendiri. Meskipun berstatus mandiri, aktivitas distributor tetap harus mengikuti peraturan perusahaan, kode etik, program pemasaran, serta ketentuan hukum nasional dan daerah. Hubungan kedistributoran tersebut memiliki karakter kontraktual yang menggabungkan kemandirian distributor dengan kontrol normatif perusahaan.

Distributor juga dilarang menyampaikan informasi yang salah, tidak masuk akal, atau menyesatkan mengenai keuntungan yang dapat diperoleh. Distributor tidak diperbolehkan menjanjikan penghasilan yang tidak sesuai dengan program pemasaran resmi. Larangan tersebut bertujuan mencegah promosi berlebihan serta melindungi calon anggota dan konsumen dari informasi yang tidak benar.

Pembatasan tambahan diberlakukan kepada distributor yang telah mencapai posisi Gold Manager atau jenjang yang lebih tinggi. Distributor pada jenjang tersebut tidak diperbolehkan terlibat secara langsung maupun tidak

langsung dalam perusahaan MLM lain atau mengajak anggota lain mengikuti kegiatan yang dapat merugikan PT Avail Elok Indonesia. Ketentuan ini menunjukkan adanya tuntutan loyalitas yang semakin besar sesuai dengan posisi distributor dalam jaringan perusahaan.

Berdasarkan keseluruhan dokumen, Formulir Permohonan Anggota Baru dan Peraturan & Prosedur tidak hanya menjadi kelengkapan administrasi, tetapi juga menjadi dasar pembentukan hubungan hukum antara perusahaan dan distributor. Dokumen tersebut mengatur identitas para pihak, persetujuan, status keanggotaan, hak ekonomi, kewajiban, larangan, tanggung jawab, serta pembatasan aktivitas distributor sejak tahap pendaftaran hingga pelaksanaan usaha

3.2. Pemetaan Temuan Dokumen terhadap Unsur Pasal 1320 KUHPerdara

Hasil telaah terhadap Formulir Permohonan Anggota Baru dan dokumen Peraturan & Prosedur menunjukkan bahwa ketentuan kedistributoran PT Avail Elok Indonesia dapat dipetakan berdasarkan empat syarat sah perjanjian dalam Pasal 1320 KUHPerdara. Pemetaan tersebut meliputi kesepakatan para pihak, kecakapan untuk membuat perikatan, suatu hal tertentu atau objek tertentu, dan causa yang halal. Pemetaan ini digunakan sebagai dasar untuk menganalisis keabsahan perjanjian keanggotaan distributor.

Unsur kesepakatan terlihat dari pengisian formulir, pernyataan pemohon, dan tanda tangan para pihak. Calon distributor tidak hanya menyerahkan data pribadi, tetapi juga menyatakan kesediaan untuk tunduk pada peraturan kedistributoran, kode etik, program pemasaran, dan kebijakan perusahaan. Persetujuan manajemen terhadap permohonan calon distributor menunjukkan adanya penerimaan dari perusahaan sehingga hubungan hukum tidak terbentuk secara sepihak.

Unsur kecakapan terlihat dari persyaratan usia minimal 18 tahun atau sudah pernah menikah. Data tanggal lahir, nomor identitas, dan status perkawinan digunakan sebagai dasar verifikasi terhadap calon distributor. Ketentuan tersebut menunjukkan upaya perusahaan untuk memastikan bahwa calon distributor telah memenuhi persyaratan administratif dan memiliki kapasitas tertentu untuk melakukan perbuatan hukum.

Unsur objek tertentu terdapat dalam pengaturan mengenai keanggotaan, pemasaran produk, sponsor, upline, biaya pendaftaran, starter kit, kode etik, program pemasaran, kewajiban pembelian, dan hak memperoleh bonus atau komisi. Objek perjanjian tidak hanya berupa produk, tetapi juga mencakup hak distributor untuk bergabung dalam jaringan, melakukan pemasaran, mengikuti program perusahaan, serta memenuhi kewajiban yang ditentukan.

Kejelasan daftar produk, harga, struktur komisi, dan marketingplan diperlukan untuk memastikan bahwa objek perjanjian dapat dipahami secara jelas oleh distributor.

Unsur causa yang halal terlihat dari kewajiban distributor untuk mematuhi hukum dan larangan memberikan informasi yang salah atau menyesatkan. Ketentuan tersebut menunjukkan bahwa secara tertulis perusahaan mengarahkan kegiatan kedistributoran pada pemasaran yang sah dan beretika. Penilaian causa yang halal tidak cukup hanya didasarkan pada isi dokumen, tetapi juga harus mempertimbangkan sumber keuntungan distributor. Sistem harus dipastikan bertumpu pada penjualan produk secara nyata dan bukan semata-mata pada perekrutan anggota baru.

Hasil pemetaan menunjukkan bahwa dokumen kedistributoran PT Avail Elok Indonesia telah memuat unsur yang berkaitan dengan empat syarat sah perjanjian. Formulir pendaftaran dan pernyataan pemohon berkaitan dengan kesepakatan, persyaratan usia berkaitan dengan kecakapan, kegiatan kedistributoran dan pemasaran produk berkaitan dengan objek tertentu, sedangkan kewajiban mematuhi hukum dan larangan promosi menyesatkan berkaitan dengan causa yang halal. Temuan tersebut menjadi dasar untuk menganalisis lebih lanjut keabsahan perjanjian keanggotaan distributor berdasarkan Pasal 1320 KUHPerdara.

3.3. Konstruksi Perjanjian Keanggotaan Distributor dalam Sistem *Multi Level Marketing* PT Avail Elok Indonesia

Perjanjian keanggotaan distributor PT Avail Elok Indonesia dibentuk melalui dua dokumen utama, yaitu Formulir Permohonan Anggota Baru atau *New Distributor Application Form* serta dokumen Peraturan & Prosedur. Formulir tersebut memuat identitas calon distributor, rekening bank, ahli waris, perekrut atau sponsor, upline langsung, pernyataan persetujuan, dan tanda tangan para pihak. Dokumen Peraturan & Prosedur mengatur persyaratan menjadi distributor, masa keanggotaan, biaya pendaftaran, ahli waris, kewajiban, larangan, tanggung jawab, serta pembatasan keterlibatan distributor dalam perusahaan MLM lain. Kedua dokumen tersebut tidak hanya berfungsi secara administratif, tetapi juga membentuk hubungan hukum karena memuat persetujuan, hak, dan kewajiban perusahaan serta distributor.

Hubungan hukum dalam sistem MLM melibatkan perusahaan, distributor, upline, dan downline. Distributor berkewajiban menjalankan sistem perusahaan, sedangkan perusahaan berkewajiban memberikan komisi apabila persyaratan yang ditentukan telah dipenuhi (Setiawan, 2024). Struktur

tersebut terlihat dalam formulir PT Avail Elok Indonesia yang mewajibkan calon distributor mencantumkan data sponsor dan upline serta menyatakan kesediaan untuk mematuhi peraturan kedistributoran, kode etik, program pemasaran, dan kebijakan perusahaan. Distributor baru tidak berdiri sendiri, tetapi langsung ditempatkan dalam jaringan pemasaran berjenjang.

MLM merupakan strategi distribusi yang menempatkan anggota sebagai konsumen sekaligus pemasar melalui kegiatan penjualan, perekrutan, dan pengembangan jaringan (Annisa et al., 2026). Keberadaan kolom sponsor dan upline menunjukkan bahwa hubungan keanggotaan PT Avail tidak hanya terbentuk antara perusahaan dan distributor, tetapi juga menghubungkan distributor baru dengan anggota yang telah lebih dahulu bergabung. Sistem MLM tetap diperbolehkan sepanjang memiliki produk yang nyata dan jelas, karena keberadaan produk menjadi pembeda utama antara kegiatan MLM dan praktik money game (Ramdhani, 2024). Hubungan kedistributoran PT Avail mencakup pendaftaran keanggotaan, penjualan produk, pengembangan jaringan, serta hak ekonomi berupa bonus atau komisi. Hal tersebut terlihat dari pencantuman rekening bank, biaya pendaftaran, serta pemberian starter kit berupa brosur, buku panduan, program pemasaran, dan kode etik.

Secara yuridis, formulir permohonan anggota baru merupakan instrumen awal terbentuknya hubungan hukum. Pernyataan mengenai kebenaran data, kesediaan mematuhi peraturan, dan tanda tangan pemohon menunjukkan adanya kehendak untuk mengikat diri. Hubungan hukum dalam perjanjian memberikan hak kepada satu pihak untuk menuntut prestasi dan membebankan kewajiban kepada pihak lain untuk memenuhi prestasi tersebut (Harahap, 1986). Formulir PT Avail dengan demikian tidak hanya menjadi dokumen pendaftaran, tetapi juga menjadi dasar lahirnya hak dan kewajiban dalam hubungan kedistributoran.

Perjanjian keanggotaan tersebut memiliki karakter sebagai perjanjian baku karena klausulnya telah disusun terlebih dahulu oleh perusahaan, sedangkan calon distributor hanya mengisi data dan memberikan persetujuan. Perjanjian baku memberikan kemudahan dan efisiensi dalam proses pendaftaran, tetapi dapat menimbulkan ketidakseimbangan posisi tawar karena calon distributor tidak memiliki ruang negosiasi yang memadai. Perjanjian baku tidak secara otomatis menjadi tidak sah, tetapi harus memenuhi prinsip kebebasan berkontrak, itikad baik, keseimbangan, dan kepatutan (Subekti, 2005; Badruzaman, 2001). Penilaian tersebut penting karena distributor terikat pada kewajiban pembelian minimum, kode etik, tanggung jawab pribadi, larangan tertentu, serta pembatasan keterlibatan dalam perusahaan MLM lain.

Hubungan antara perusahaan dan distributor lebih tepat dipahami sebagai hubungan kedistributoran atau kemitraan pemasaran. Sistem penjualan langsung melalui MLM melibatkan perusahaan, distributor, konsumen, dan sistem kerja yang dibangun berdasarkan konsep kemitraan (Hutagalung et al., 2023). PT Avail menempatkan distributor sebagai pihak mandiri yang tidak berstatus sebagai karyawan, agen, atau wakil perusahaan. Distributor bertanggung jawab atas keputusan bisnis dan pengeluarannya sendiri, tetapi wajib menjalankan kegiatan berdasarkan peraturan, kode etik, program pemasaran, dan kebijakan perusahaan.

Distributor juga dilarang menyampaikan informasi yang salah, tidak masuk akal, atau menyesatkan mengenai keuntungan yang dapat diperoleh. Pembatasan tanggung jawab distributor tidak menghapus tanggung jawab perusahaan atas sistem, produk, program pemasaran, kode etik, dan informasi resmi yang dikeluarkan. Pelaku usaha tetap berkewajiban memberikan informasi yang benar, jelas, dan jujur serta bertanggung jawab terhadap kerugian yang ditimbulkan oleh barang atau jasa yang diperdagangkan (Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999).

Transparansi dan edukasi menjadi unsur penting dalam pelaksanaan perjanjian MLM. Keterlambatan pemberian bonus, ketidakjelasan informasi, dan pelaksanaan sistem yang tidak sesuai dengan ketentuan awal dapat menimbulkan persoalan hukum dan wanprestasi (Mandario & Fathoni, 2024). Starter kit yang diberikan PT Avail seharusnya menjelaskan produk, hak, kewajiban, risiko usaha, sistem komisi, kewajiban pembelian minimum, dan pembatasan aktivitas distributor secara lengkap. Keberadaan dokumen tertulis belum cukup apabila isinya tidak dijelaskan atau tidak dipahami oleh distributor.

Masa keanggotaan PT Avail dinyatakan berlaku seumur hidup, tetapi distributor diwajibkan melakukan pembelian minimal satu kali dalam satu tahun. Apabila kewajiban tersebut tidak dipenuhi, status kedistributoran dapat dinyatakan kadaluarsa. Ketentuan ini menunjukkan adanya hubungan timbal balik karena distributor memperoleh status keanggotaan dan kesempatan memasarkan produk, sedangkan perusahaan menetapkan kewajiban kepatuhan dan pembelian sebagai syarat keberlanjutan keanggotaan. Hubungan timbal balik merupakan ciri perjanjian karena setiap pihak memiliki hak dan kewajiban yang saling berhubungan (Harahap, 1986).

Distributor dengan posisi Gold Manager atau jenjang yang lebih tinggi juga dilarang terlibat dalam perusahaan MLM lain. Pembatasan tersebut dapat dipahami sebagai upaya menjaga loyalitas dan stabilitas jaringan perusahaan,

tetapi penerapannya harus tetap proporsional dan tidak membatasi kebebasan berusaha secara berlebihan. Kebebasan para pihak dalam menentukan isi perjanjian dibatasi oleh undang-undang, kepatutan, kesusilaan, ketertiban umum, dan itikad baik (Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Pasal 1337 dan Pasal 1338).

Konstruksi perjanjian keanggotaan distributor PT Avail Elok Indonesia dengan demikian merupakan hubungan hukum berdasarkan perjanjian baku yang melibatkan perusahaan, distributor, sponsor, dan upline. Distributor berkedudukan sebagai pihak mandiri, tetapi tetap berada dalam kontrol normatif perusahaan melalui peraturan, kode etik, program pemasaran, kewajiban pembelian, tanggung jawab pribadi, serta pembatasan aktivitas tertentu. Bentuk perjanjian yang baku dan struktur pemasaran berjenjang menyebabkan hubungan tersebut tetap perlu diuji berdasarkan prinsip keabsahan, keseimbangan, transparansi, dan perlindungan terhadap distributor.

3.4. Keabsahan Perjanjian Keanggotaan Distributor PT Avail Elok Indonesia Ditinjau dari Pasal 1320 KUHPerdata

Perjanjian keanggotaan distributor PT Avail Elok Indonesia merupakan hubungan kontraktual yang dibentuk melalui Formulir Permohonan Anggota Baru dan dokumen Peraturan & Prosedur. Keabsahan hubungan tersebut harus dinilai berdasarkan empat syarat dalam Pasal 1320 KUHPerdata, yaitu kesepakatan, kecakapan, suatu hal tertentu atau objek tertentu, dan causa yang halal. Kesepakatan dan kecakapan merupakan syarat subjektif yang apabila tidak terpenuhi menyebabkan perjanjian dapat dibatalkan. Objek tertentu dan causa yang halal merupakan syarat objektif yang apabila tidak terpenuhi menyebabkan perjanjian batal demi hukum (Rahman et al., 2025).

Pertama, kesepakatan para pihak. Unsur kesepakatan secara formal terlihat dari pengisian formulir, pernyataan atau deklarasi, serta tanda tangan calon distributor. Pemohon juga menyatakan kesediaan untuk tunduk pada Peraturan & Prosedur, kode etik, program pemasaran, dan kebijakan perusahaan. Kesepakatan merupakan persesuaian kehendak para pihak, sedangkan perjanjian yang sah mengikat para pihak sebagaimana undang-undang (Rahman et al., 2025).

Kesepakatan tidak cukup hanya dibuktikan melalui tanda tangan. Perjanjian PT Avail berbentuk perjanjian baku karena ketentuannya telah ditetapkan terlebih dahulu oleh perusahaan. Kontrak MLM yang disusun secara sepihak dan tidak transparan dapat menimbulkan ketimpangan

kontraktual serta merugikan pihak yang memiliki posisi lebih lemah (Febriyanti et al., 2025). Kesepakatan harus dinilai secara substansial dengan memastikan calon distributor memahami sistem sponsor dan upline, kewajiban pembelian minimum, sistem komisi, risiko usaha, larangan, dan pembatasan aktivitas setelah bergabung.

Kedua, kecakapan para pihak. Dokumen Peraturan & Prosedur menetapkan bahwa calon distributor harus berusia minimal 18 tahun atau sudah pernah menikah. Formulir juga mencantumkan tanggal lahir, nomor identitas, kewarganegaraan, dan status perkawinan. Persyaratan tersebut menunjukkan adanya mekanisme administratif untuk memastikan calon distributor memiliki kapasitas hukum. Apabila syarat subjektif berupa kecakapan tidak terpenuhi, perjanjian dapat dimintakan pembatalan (Rahman et al., 2025).

Kecakapan dalam perjanjian MLM tidak hanya berkaitan dengan usia atau status perkawinan, tetapi juga kemampuan memahami akibat hukum perjanjian. Distributor memasuki jaringan pemasaran, menerima kewajiban perusahaan, menanggung risiko usaha, dan terikat pada berbagai larangan. Kurangnya penjelasan mengenai hak, kewajiban, komisi, dan risiko hukum dapat memengaruhi kualitas persetujuan meskipun calon distributor secara administratif telah dianggap cakap.

Ketiga, suatu hal tertentu atau objek tertentu. Objek perjanjian mencakup hak untuk menjadi distributor, memperoleh starter kit, bergabung dalam jaringan sponsor dan upline, memasarkan produk, mengikuti program pemasaran, serta menerima bonus atau komisi sesuai ketentuan. Kewajiban distributor meliputi kepatuhan terhadap kode etik, pembelian minimum satu kali dalam satu tahun, dan pelaksanaan kegiatan pemasaran sesuai kebijakan perusahaan. Objek perjanjian secara formal dapat diidentifikasi sebagai hubungan kedistributoran dalam sistem pemasaran berjenjang.

Objek dalam sistem MLM dapat menjadi bermasalah apabila produk tidak memiliki nilai ekonomi yang jelas, sulit dipasarkan, atau hanya digunakan sebagai formalitas untuk mendukung perekrutan anggota baru (Febriyanti et al., 2025). Dokumen mengenai daftar produk, harga, marketing plan, struktur bonus, dan dasar perhitungan komisi diperlukan untuk menilai kejelasan objek secara substansial. Dokumen pendukung yang tersedia harus menunjukkan bahwa keuntungan distributor benar-benar berasal dari kegiatan penjualan produk dan bukan terutama dari perekrutan anggota.

Keempat, *causa* yang halal. Dokumen PT Avail mewajibkan distributor mematuhi hukum, peraturan perusahaan, kode etik, dan program pemasaran. Distributor juga dilarang memberikan informasi yang salah atau menyesatkan mengenai keuntungan. Ketentuan tersebut menunjukkan bahwa tujuan perjanjian secara tertulis diarahkan pada kegiatan pemasaran yang sah. *Causa* yang halal mensyaratkan agar isi dan tujuan perjanjian tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan, atau ketertiban umum (Rahman et al., 2025).

Perjanjian yang menyerupai MLM dapat dinyatakan tidak sah apabila tidak memiliki barang atau jasa yang nyata, tidak memiliki izin, atau menggunakan sistem keuntungan yang menyerupai *money game* dan skema Ponzi (Naufal et al., 2023). Keberadaan sponsor dan upline tidak otomatis menyebabkan perjanjian PT Avail menjadi tidak sah. Penilaian *causa* harus dilakukan berdasarkan sumber keuntungan distributor. *Causa* dapat dinilai halal apabila keuntungan berasal dari penjualan produk nyata melalui sistem komisi yang transparan. *Causa* patut dipersoalkan apabila keuntungan lebih dominan berasal dari perekrutan anggota, biaya pendaftaran, atau kewajiban pembelian yang tidak wajar.

Perjanjian dalam sistem kemitraan dapat dinilai sah apabila terdapat persetujuan para pihak, prestasi yang jelas, serta hubungan yang seimbang antara kewajiban promosi dan hak memperoleh komisi (Putri & Mulada, 2024). PT Avail telah menyediakan informasi bonus dan komisi dalam starter kit. Informasi tersebut tetap harus disampaikan secara jelas, terbuka, dan mudah dipahami agar distributor mengetahui dasar perhitungan dan persyaratan memperoleh bonus.

Keberadaan formulir tertulis memperkuat pembuktian hubungan hukum antara perusahaan dan distributor. Perjanjian tetap dapat dinilai sah meskipun tidak dibuat dalam bentuk akta, sepanjang memenuhi kesepakatan, kecakapan, objek tertentu, dan *causa* yang halal (Pinem et al., 2022). Dokumen dan tanda tangan tidak otomatis menjamin keabsahan apabila substansi perjanjian mengandung ketidakjelasan objek, ketimpangan klausul, atau tujuan yang bertentangan dengan hukum.

Tidak terpenuhinya syarat objektif dapat menyebabkan perjanjian batal demi hukum dan tidak mengikat para pihak (Hermawan et al., 2024). Keabsahan perjanjian PT Avail tidak hanya ditentukan oleh tanda tangan distributor, tetapi juga oleh kejelasan produk, sistem pemasaran, dan sumber komisi. Perjanjian dapat memenuhi syarat objektif apabila produk memiliki nilai ekonomi nyata dan komisi diberikan berdasarkan penjualan. Unsur objek

tertentu dan causa yang halal menjadi bermasalah apabila produk hanya digunakan untuk menutupi sistem yang lebih menekankan perekrutan anggota.

Berdasarkan analisis tersebut, perjanjian keanggotaan distributor PT Avail Elok Indonesia secara formal telah menunjukkan pemenuhan empat unsur Pasal 1320 KUHPdata. Kesepakatan terlihat dari formulir, deklarasi, dan tanda tangan. Kecakapan ditunjukkan melalui batas usia dan data identitas. Objek tertentu terlihat dari kegiatan kedistributoran, produk, sponsor, upline, starter kit, dan hak memperoleh komisi. Causa yang halal terlihat dari kewajiban mematuhi hukum, kode etik, program pemasaran, dan larangan memberikan informasi menyesatkan.

Keabsahan secara substansial tetap bergantung pada pemahaman distributor terhadap klausul, kejelasan produk dan komisi, sumber utama keuntungan, kewajiban pembelian minimum, serta proporsionalitas pembatasan aktivitas. Apabila sistem PT Avail bertumpu pada penjualan produk yang nyata, komisi yang transparan, dan informasi yang tidak menyesatkan, perjanjian dapat dinilai sah dan mengikat. Apabila keuntungan

lebih dominan berasal dari perekrutan anggota, biaya pendaftaran, atau kewajiban pembelian yang tidak wajar, unsur objek tertentu dan causa yang halal dapat tidak terpenuhi sehingga perjanjian berpotensi batal demi hukum.

4. Penutup

Perjanjian keanggotaan distributor dalam sistem Multi Level Marketing PT Avail Elok Indonesia dikonstruksikan melalui dua dokumen utama, yaitu Formulir Permohonan Anggota Baru/New Distributor Application Form dan dokumen Peraturan & Prosedur. Kedua dokumen tersebut menjadi dasar terbentuknya hubungan hukum antara perusahaan dan distributor karena memuat identitas calon distributor, data sponsor, data upline, pernyataan persetujuan, tanda tangan, syarat keanggotaan, biaya pendaftaran, kewajiban pembelian minimum, larangan, tanggung jawab, serta pembatasan aktivitas distributor. Hubungan hukum yang terbentuk bukan merupakan hubungan kerja, melainkan hubungan kedistributoran atau kemitraan pemasaran, karena distributor ditempatkan sebagai pihak mandiri yang tetap terikat pada kode etik, program pemasaran, dan kebijakan perusahaan. Ditinjau dari Pasal 1320 KUHPdata, perjanjian keanggotaan distributor PT Avail Elok Indonesia secara formal menunjukkan adanya pemenuhan syarat sah perjanjian. Unsur kesepakatan terlihat dari formulir pendaftaran, pernyataan pemohon, dan tanda tangan. Unsur kecakapan terlihat dari syarat usia minimal 18 tahun atau sudah pernah menikah. Unsur objek tertentu tampak dari adanya kegiatan kedistributoran, pemasaran produk, starter kit,

sistem sponsor dan upline, serta kemungkinan memperoleh bonus atau komisi. Unsur causa yang halal terlihat dari adanya kewajiban distributor untuk mematuhi hukum, kode etik, program pemasaran, serta larangan memberikan informasi yang salah atau menyesatkan. Namun, karena perjanjian tersebut berbentuk perjanjian baku dan berada dalam sistem MLM, keabsahannya tidak cukup hanya dinilai dari aspek formal. Perjanjian ini tetap perlu diuji secara substansial, terutama terkait transparansi klausul, pemahaman calon distributor, kejelasan objek perjanjian, kewajiban pembelian minimum, struktur komisi, dan sumber utama keuntungan distributor. Apabila sistem yang dijalankan benar-benar bertumpu pada penjualan produk yang nyata dan komisi yang transparan, maka perjanjian dapat dinilai sah dan mengikat. Sebaliknya, apabila sistem lebih menitikberatkan pada perekrutan anggota atau kewajiban pembelian yang tidak wajar, maka unsur objek tertentu dan causa yang halal dapat dipersoalkan.

Referensi

- Badrulzaman, M. D. (2001). *Kompilasi hukum perikatan*. Citra Aditya Bakti.
- Febriyanti, S. A., Rahma, Z. S., Titu, F. F., Alhadiy, M. H., & Kusnadi, N. (2025). Analisis syarat sah perjanjian dalam skema bisnis Multi Level Marketing (MLM) ditinjau dari KUHPerdota. *Al-Zayn: Jurnal Ilmu Sosial & Hukum*, 3(3), 2482-2489. <https://doi.org/10.61104/alz.v3i3.1647>
- Harahap, M. Y. (1986). *Segi-segi hukum perjanjian*. Alumni.
- Hutagalung, G. A., Sunarmi, Devi, T. K., & Harianto, D. (2023). Tanggung jawab produsen terhadap kerugian atas produk yang dijual melalui sistem penjualan langsung (*direct selling*) secara multi level. *Locus: Jurnal Konsep Ilmu Hukum*, 3 (1), 1-10. <https://doi.org/10.56128/jkih.v3i1.37>
- Kementerian Perdagangan Republik Indonesia. (2019). *Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung*. Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2019 Nomor 1006.
- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*. (n.d.).
- Mandario, L. M. K., & Fathoni, L. A. (2024). Tanggung jawab PT Riona Cahaya Ilahi terhadap Multi Level Marketing (MLM) produk skincare perspektif hukum positif di Indonesia. *Jurnal Commerce Law*, 4(1), 281-289.
- Marzuki, P. M. (2017). *Penelitian hukum* (Edisi revisi). Kencana.
- Muhaimin. (2020). *Metode penelitian hukum*. Mataram University Press.
- Naufal, M. H., Rahmayani, N., & Adriaman, M. (2023). Keabsahan perjanjian melalui aplikasi TikTok Cash ditinjau dari hukum perjanjian Indonesia. *Innovative: Journal of Social Science Research*, 3(2), 13405-13421.
- Pinem, L. E. N., Adnyani, K. S., & Setianto, M. J. (2022). Keabsahan perjanjian arisan online ditinjau dari Pasal 1320 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. *E-*

- Journal Komunikasi Yustisia Universitas Pendidikan Ganesha*, 5(3), 47-63.
- Prayutasani, A., Njatrijani, R., & Suradi. (2016). Perlindungan hukum atas kegiatan usaha MLM (*Multi Level Marketing*): Studi pada Rumah Avail Semarang. *Diponegoro Law Review*.
- PT Avail Elok Indonesia. (n.d.-a). *Formulir permohonan anggota baru/New Distributor Application Form* [Dokumen internal perusahaan].
- PT Avail Elok Indonesia. (n.d.-b). *Peraturan & prosedur* [Dokumen internal perusahaan].
- Putri, A. S., & Mulada, D. A. (2024). Aspek hukum transaksi jual beli dengan sistem affiliate pada program Shopee Affiliate dalam perspektif hukum positif di Indonesia. *Jurnal Commerce Law*, 4(1), 249-255.
- Rahman, A., Nasution, N. A., & Sitorus, H. Z. (2025). Keabsahan suatu perjanjian yang dibuat tanpa menyematkan nama pihak yang berjanji. *Zaaken: Journal of Civil and Business Law*, 6(1), 23-41. <https://doi.org/10.22437/zaaken.v6i1.41670>
- Ramdhani, A. (2024). Analisis akad dalam bisnis Multi Level Marketing. *International Conference on Islamic Economic*, 3 (2), 294-305. <https://doi.org/10.58223/icie.v3i2.333>
- Republik Indonesia. (1999). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen*. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 22, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3821.
- Republik Indonesia. (2014). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan*. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 45, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5512.
- Setiawan, S. R. A. (2024). Multi Level Marketing (MLM) dilihat dari aspek hukum perjanjian. *Wasaka Critical Law Journal*, 3(1), 1-70.
- Silalahi, J. A. S., Kristianto, Purba, Y. Y., Nasution, M. F., Purba, D. T., Sinaga, N., & Damanik, Y. R. (2025). Penyuluhan hukum atas keabsahan perjanjian pembelian emas yang berbentuk digital di Kelurahan Kerasaan I Kabupaten Simalungun. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sapangambe Manoktok Hitei*, 5(2), 453-458.
- Soekanto, S., & Mamudji, S. (2015). *Penelitian hukum normatif: Suatu tinjauan singkat*. Rajawali Pers.
- Subekti. (2005). *Hukum perjanjian*. Intermasa.
- Ummam, K., Guntara, D., & Abas, M. (2023). Akibat hukum terhadap wanprestasi dalam perjanjian di bawah tangan atas jual beli tanah dan bangunan berdasarkan Pasal 1320 KUHPerdara. *Jurnal Ilmu Hukum The Juris*, 7(1), 133-144.
