



ASOSIASI PERUSAHAAN PENJUALAN LANGSUNG INDONESIA (AP2LI)

PANDUAN VERIFIKASI

KEGIATAN USAHA PERDAGANGAN DENGAN SISTEM PENJUALAN LANGSUNG

I. Perusahaan penjualan langsung wajib memenuhi ketentuan sebagai berikut:

- a. memiliki atau menguasai kantor dengan alamat yang benar, tetap, dan jelas;
- b. melakukan penjualan barang dan/atau jasa dan rekrutmen mitra usaha melalui sistem jaringan;
- c. memiliki program pemasaran yang jelas, transparan, rasional, dan tidak berbentuk skema jaringan pemasaran terlarang;
- d. memiliki kode etik dan peraturan perusahaan yang lazim berlaku di bidang usaha penjualan langsung;
- e. memiliki barang dan/atau jasa yang nyata dan jelas dengan harga yang layak dan wajar;
- f. memenuhi ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku;
- g. memberikan komisi, bonus, dan penghargaan lainnya berdasarkan hasil kegiatan penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukan oleh mitra usaha dan jaringannya sesuai dengan yang diperjanjikan;
- h. memberikan informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan, dan pemeliharaannya;
- i. memiliki ketentuan tentang harga barang dan/atau jasa yang dijual dalam mata uang Rupiah (Rp) dan berlaku untuk mitra usaha dan konsumen;
- j. menjamin mutu dan pelayanan purna jual kepada konsumen atas barang dan/atau jasa yang dijual;

- k. memberikan alat bantu penjualan (*starter kit*) kepada setiap mitra usaha yang paling sedikit berisikan keterangan mengenai barang dan/atau jasa, program pemasaran, kode etik, dan/atau peraturan perusahaan;
- l. memberikan tenggang waktu selama 10 (sepuluh) hari kerja kepada calon mitra usaha untuk memutuskan menjadi mitra usaha atau membatalkan pendaftaran dengan mengembalikan alat bantu penjualan (*starter kit*) yang telah diperoleh dalam keadaan seperti semula;
- m. memberikan tenggang waktu selama 7 (tujuh) hari kerja kepada mitra usaha dan konsumen untuk mengembalikan barang, apabila ternyata barang tersebut tidak sesuai dengan yang diperjanjikan;
- n. membeli kembali barang, bahan promosi (brosur, katalog, atau *leaflet*), dan alat bantu penjualan (*starter kit*) yang dalam kondisi layak jual dari harga pembelian awal mitra usaha ke perusahaan dengan dikurangi biaya administrasi paling banyak 10% (sepuluh persen) dan nilai setiap manfaat yang telah diterima oleh mitra usaha berkaitan dengan pembelian barang tersebut, apabila mitra usaha mengundurkan diri atau diberhentikan oleh perusahaan;
- o. memberi kompensasi berupa ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian, dan pemanfaatan barang dan/atau jasa yang diperdagangkan, akibat kesalahan perusahaan yang dibuktikan dengan perjanjian;
- p. memberi kompensasi berupa ganti rugi dan/atau penggantian, apabila barang dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian;
- q. melaksanakan pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan para mitra usaha, agar bertindak dengan benar, jujur, dan bertanggungjawab;
- r. memberikan kesempatan yang sama kepada semua mitra usaha untuk berprestasi dalam memasarkan barang dan/atau jasa;
- s. melakukan pendaftaran atas barang dan/atau jasa yang akan dipasarkan pada instansi yang berwenang, sesuai peraturan perundang-undangan; dan
- t. mencantumkan nama perusahaan yang memasarkan dengan sistem penjualan langsung pada setiap label produk;
- u. perusahaan yang melakukan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung harus berbadan hukum Indonesia berbentuk Perseroan Terbatas;

v. perusahaan penanaman modal dalam negeri harus memiliki modal investasi paling sedikit Rp. 2.000.000.000,00 (dua milyar rupiah);

w. perusahaan penanaman modal asing harus memiliki modal investasi paling sedikit Rp. 5.000.000.000,- (lima milyar rupiah) dan menggunakan paling sedikit 1 (satu) orang Warga Negara Indonesia sebagai Direksi dan 1 (satu) orang Warga Negara Indonesia sebagai Komisaris.

II. Program pemasaran sebagaimana dimaksud dalam harus memenuhi ketentuan paling sedikit sebagai berikut:

a. memiliki alur distribusi barang dan/atau jasa yang jelas dari perusahaan sampai dengan kepada konsumen akhir; dan

b. jumlah komisi dan/atau bonus atas hasil penjualan yang diberikan kepada seluruh mitra usaha dan jaringan pemasaran di bawahnya paling banyak 40% (empat puluh persen) dari jumlah nilai penjualan barang dan/atau jasa perusahaan kepada mitra usaha;

c. besarnya komisi dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang dan/atau jasa, baik secara pribadi maupun jaringannya dan bukan semata-mata berasal dari hasil rekrutmen atas distributor/mitra usaha.

III. Kode etik dan peraturan perusahaan penjualan langsung harus memuat ketentuan paling sedikit sebagai berikut:

a. persyaratan menjadi mitra usaha;

b. hak dan kewajiban para pihak;

c. program pembinaan, bantuan pelatihan, dan fasilitas yang diberikan perusahaan, dan/atau jaringan pemasaran kepada mitra usaha;

d. jangka waktu perjanjian;

e. pemutusan dan perpanjangan perjanjian;

f. jaminan pembelian kembali;

g. ganti rugi atas barang dan/atau jasa yang tidak sesuai dengan kualitas dan jenis yang diperjanjikan;

h. ketentuan tentang pemberian komisi, bonus, dan penghargaan lainnya; dan

i. penyelesaian perselisihan;

j. Perjanjian dan kode etik sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus dibuat dalam Bahasa Indonesia dan berlaku Hukum Indonesia.

IV. Dalam hal produk, perusahaann penjuaoan langsung harus:

- a. menjamin ketersediaan barang sesuai dengan kebutuhan pasar; dan
- b. memiliki produk yang akan dipasarkan paling sedikit 2 (dua) jenis atau tipe produk.