

BAB III

PENUTUP

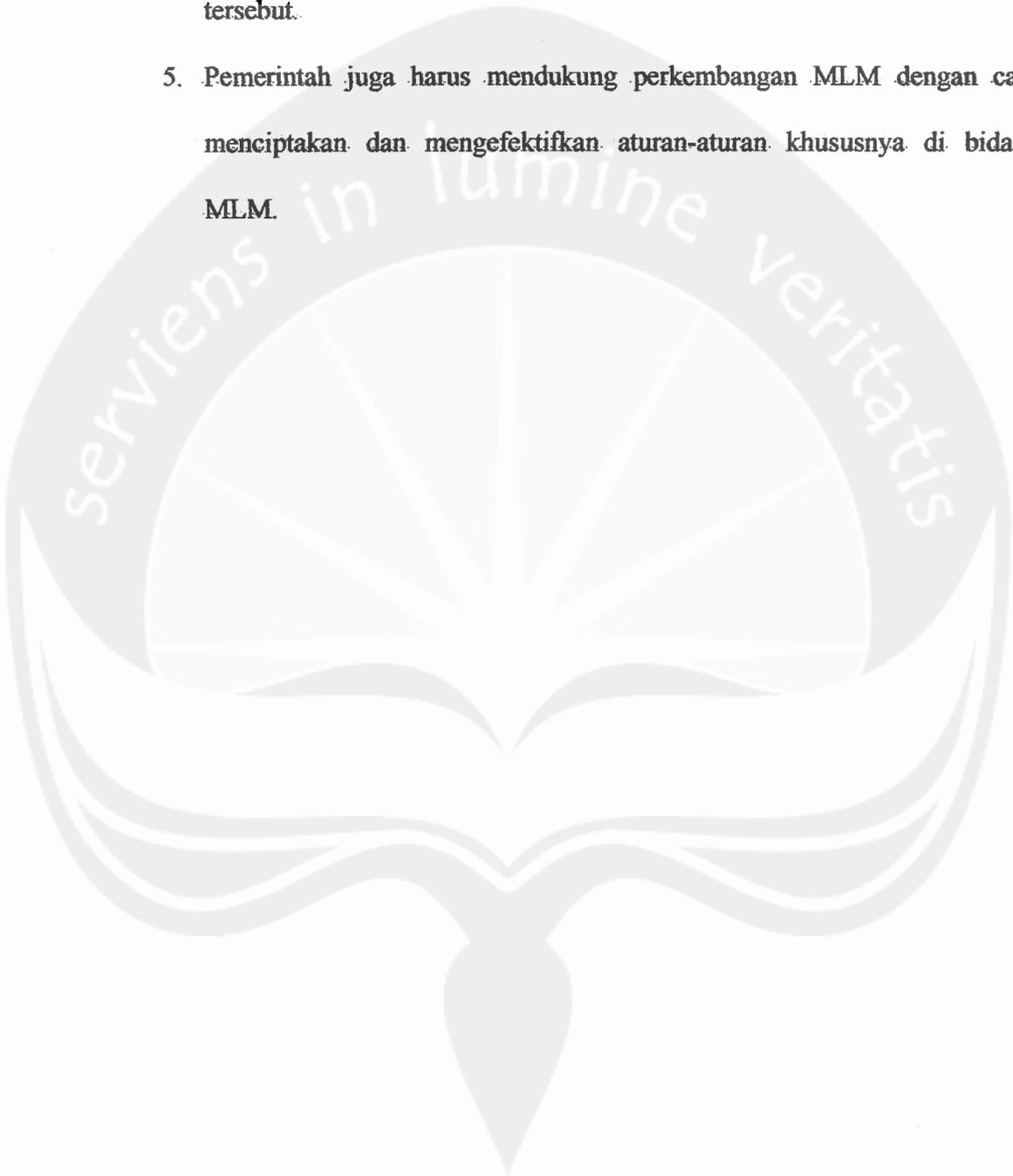
A. KESIMPULAN

Berdasarkan pada pembahasan bab-bab sebelumnya maka disimpulkan bahwa seorang mitra usaha (khususnya *upliner*) dibebani kewajiban untuk membayar ganti rugi apabila perusahaan MLM yang dijalankannya wanprestasi. Hal ini disebabkan karena status *upliner* dalam MLM menurut hukum disebut pengusaha dan ia terikat pada suatu perjanjian. Sehingga ia harus bertanggung jawab atas segala akibat hukum yang timbul dalam melaksanakan usahanya secara pribadi.

B. Saran

1. Mitra usaha khususnya *upliner* sedapat mungkin walaupun dengan segala keterbatasan sarana yang ada tetap melakukan pembinaan dan program-program yang dapat membantu *downliner*-nya untuk mencapai kesuksesan.
2. Mitra Usaha khususnya *downliner* dalam menjalankan bisnis MLM agar lebih meningkatkan pengembangan diri dan terus banyak belajar dari *upline* sehingga kesuksesan anda merupakan kesuksesan *upline* anda juga.
3. Masyarakat dalam hal ini adalah calon-calon mitra usaha diharapkan lebih teliti dan lebih selektif sebelum bergabung dalam MLM

4. Masyarakat juga hendaknya mempelajari sistem/*marketing-plan* yang ditawarkan oleh mitra usaha sebelum ikut bergabung didalam MLM tersebut.
5. Pemerintah juga harus mendukung perkembangan MLM dengan cara menciptakan dan mengefektifkan aturan-aturan khususnya di bidang MLM.



DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Abdulkadir Muhammad, 1982, *Hukum Perikatan*, PT. Citra Adya Bakti, Bandung.
- H. S Salim, 2003., *Hukum Kontrak (Teori dan Teknik Penyusunan Kontrak)*, Sinar Grafika, Jakarta.
- J. Satrio, 1999., *Hukum Perikatan*, Alumni, Bandung
- J. Satrio, 2001., *Hukum Perikatan, Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian*, Citra Aditya, Bandung.
- Kusumohamidjojo Budiono, 1998., *Dasar-Dasar Merancang Kontrak*, Grasindo, Jakarta
- M. Yahya Harahap, 1986., *Segi-Segi Hukum Perjanjian*, Alumni, Bandung
- R. Setiawan, 1999., *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Putra A Bardin, Bandung
- R. Subekti, 1996., *Hukum Perjanjian*, Intermasa, Jakarta
- Wirjono Prodjodikoro, 1973., *Asas-Asas Hukum Perjanjian*, Sumur Bandung, Bandung

Peraturan PerUndang-Undangan

- Soedharyo Soimin., *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, Sinar Grafika, Jakarta
- <http://www.apli.or.id/Menperdag.html>, Mari Elka Panestu, *Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia*, tanggal 15 Mei 2007

Website:

- <http://www.apli.or.id>, *Piramida Tidak Seindah Janjinya*, tanggal 15 Mei 2007
- www.amway.co.id, *Mewujudkan kehidupan yang lebih baik*, tanggal 15 Mei 2007



serviens in lumine veritatis

LAMPIRAN

Menteri Perdagangan Republik Indonesia
PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA
NOMOR : 13/M-DAG/PER/3/2006

T E N T A N G
KETENTUAN DAN TATA CARA PENERBITAN
SURAT IZIN USAHA PENJUALAN LANGSUNG
DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA,

- Menimbang :**
- a. bahwa dalam rangka penataan, peningkatan tertib usaha, perlindungan konsumen dan kepastian hukum di bidang perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung perlu diupayakan tata cara penerbitan surat izin usaha penjualan langsung;
 - b. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dalam huruf a perlu dikeluarkan Peraturan Menteri Perdagangan;

- Mengingat :**
1. *Bedrijfsreglementerings Ordonnantie* Tahun 1934 (*Staatsblad* Tahun 1938 Nomor 86);
 2. Undang-undang Darurat Nomor 7 Tahun 1955 tentang Pengusutan, Penindakan dan Peradilan Tindak Pidana Ekonomi (*Lembaran Negara Tahun 1955 Nomor 27, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 801*) sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-undang Nomor 17 tahun 1964 (*Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1964 Nomor 101, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 2692*);
 3. Undang-undang Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan (*Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1982 Nomor 7, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3214*);
 4. Undang-undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 1995 tentang Perseroan Terbatas (*Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1995 Nomor 13, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3587*);
 5. Undang-undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (*Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 33, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3817*);

6. Undang-undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 tentang *Perlindungan Konsumen (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 42, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3821)*;
7. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 1957 tentang *Penyaluran Perusahaan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1957 Nomor 7, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 1144) sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Peraturan Pemerintah Nomor 53 Tahun 1957 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1957 Nomor 150, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 1467)*;
8. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 1977 tentang *Pengakhiran Kegiatan Usaha Asing di Bidang Perdagangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1977 Nomor 60, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3113) sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Peraturan Pemerintah Nomor 15 tahun 1998 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1998 Nomor 25, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia No. 3734)*;
9. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 1997 tentang *Kemitraan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1997 Nomor 91, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3718)*;
10. Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 187/M Tahun 2004 tentang *Pembentukan Kabinet Indonesia Bersatu, sebagaimana telah diubah dengan Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 171/M tahun 2005*;
11. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2005 tentang *Kedudukan, Tugas, Fungsi, Susunan Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Negara Republik Indonesia, sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 62 Tahun 2005*;
12. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2005 tentang *Unit Organisasi dan Tugas Eselon I Kementerian Negara Republik Indonesia sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 80 Tahun 2005*;

13. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 01/M-DAG/PER/3/2005 tentang Organisasi dan Tata Kerja Departemen Perdagangan sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 30/M-DAG/PER/12/2005;
14. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 09/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan;

MEMUTUSKAN :

Menetapkan : PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN TENTANG KETENTUAN DAN TATA CARA PENERBITAN SURAT IZIN USAHA PENJUALAN LANGSUNG.

BAB I

KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam Peraturan ini yang dimaksud dengan :

1. 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 atas penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap.
2. Perusahaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan/atau jasa dengan sistem Penjualan Langsung.
3. Mitra Usaha adalah anggota mandiri jaringan pemasaran yang berbentuk badan usaha atau perorangan yang memasarkan barang dan/atau jasa milik Perusahaan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi Perusahaan dengan mendapatkan imbalan berupa komisi dan/atau bonus atas penjualan
4. Surat Izin Usaha Penjualan Langsung selanjutnya disebut SIUPL, adalah Surat Izin untuk dapat melaksanakan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung.
5. Surat Permohonan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung selanjutnya disebut SP-SIUPL adalah Formulir permohonan izin yang diisi oleh perusahaan, yang memuat data-data perusahaan untuk memperoleh SIUPL
6. Barang adalah setiap benda baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat diperdagangkan, dipakai, dipergunakan atau dimanfaatkan oleh konsumen.
7. Jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau prestasi untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
8. Komisi atas Penjualan adalah imbalan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Mitra Usaha yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata sesuai volume

atau nilai hasil penjualan barang dan/atau jasa baik secara pribadi maupun jaringannya.

9. Bonus atas Penjualan adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh Perusahaan Penjualan kepada Mitra Usaha karena berhasil melebihi target penjualan barang dan/ atau jasa yang ditetapkan Perusahaan Penjualan Langsung.
10. Program Pemasaran (*Marketing Plan*) adalah Program Perusahaan dalam memasarkan barang dan /atau jasa yang akan dilaksanakan dan dikembangkan oleh Mitra Usaha melalui jaringan pemasaran dengan bentuk Pemasaran Satu Tingkat atau Pemasaran Multi Tingkat.
11. Jaringan Pemasaran Terlarang adalah kegiatan usaha dengan nama atau istilah apapun dimana keikutsertaan Mitra Usaha berdasarkan 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.
12. Konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan/atau jasa, baik untuk kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.
13. Menteri adalah Menteri yang tugas dan tanggung jawabnya di bidang perdagangan.

BAB II

PERSYARATAN KEGIATAN USAHA PERDAGANGAN DENGAN SISTEM PENJUALAN LANGSUNG

Pasal 2

Perusahaan wajib memenuhi ketentuan sebagai berikut :

- a. Berbadan hukum Indonesia dalam bentuk Perseroan Terbatas (PT);
- b. Memiliki modal yang sepenuhnya dimiliki Badan Hukum Indonesia dan/atau Warga Negara Indonesia dengan jumlah modal disetor sekurang-kurangnya sebesar Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah)
- c. Memiliki kantor dengan alamat yang benar, tetap dan jelas;
- d. Melakukan penjualan dan rekrutmen melalui sistem jaringan;
- e. Memiliki program pemasaran yang jelas, transparan, rasional dan tidak berbentuk skema jaringan pemasaran terlarang;
- f. Memiliki kode etik dan peraturan perusahaan yang lazim berlaku di bidang usaha Penjualan Langsung;
- g. Memiliki barang dan/atau jasa yang nyata dan jelas dengan harga yang layak dan memenuhi ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku di Indonesia;

- h. Memberikan komisi, bonus dan penghargaan lainnya berdasarkan hasil penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukan oleh Mitra Usaha dan jaringannya sesuai dengan yang diperjanjikan;
- i. Memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan;
- j. Memiliki ketentuan tentang harga barang dan/atau jasa yang dijual dalam mata uang rupiah (Rp) dan berlaku untuk Mitra Usaha dan Konsumen;
- k. Menjamin mutu dan pelayanan purna jual kepada konsumen atas barang dan/atau jasa yang dijual;
- l. Memberikan alat bantu penjualan (*starter kit*) kepada setiap Mitra Usaha yang paling sedikit berisikan keterangan tentang barang dan/atau jasa, program pemasaran, kode etik dan/atau peraturan perusahaan;
- m. 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;
- n. Memberikan tenggang waktu selama 7 (tujuh) hari kerja kepada Mitra Usaha dan konsumen untuk mengembalikan barang dan/atau jasa apabila ternyata barang dan/atau jasa tersebut tidak sesuai dengan yang diperjanjikan;
- o. Membeli kembali barang, bahan promosi (*brosur, katalog, 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;
- p. 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;
- q. Memberi kompensasi berupa ganti rugi dan/atau penggantian apabila barang dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian;
- r. Melaksanakan pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan Mitra Usaha agar bertindak dengan benar, jujur dan bertanggung jawab;
- s. Memberikan kesempatan yang sama kepada semua Mitra Usaha untuk berprestasi dalam memasarkan barang dan/atau jasa;
- t. Melakukan pendaftaran atas barang dan/atau jasa yang menurut suatu peraturan perundang-undangan wajib didaftarkan pada instansi yang berwenang.

Pasal 3

Program pemasaran sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 huruf e memenuhi ketentuan paling sedikit sebagai berikut;

- a. Memiliki alur distribusi barang dan/atau jasa yang jelas dan Perusahaan sampai dengan kepada konsumen akhir;
- b. Jumlah komisi dan/atau bonus atas penjualan yang dibagi kepada seluruh Mitra Usaha dan jaringan pemasaran di bawahnya paling banyak 40 % (empat puluh persen) dari jumlah penjualan barang dan/atau jasa Perusahaan kepada Mitra Usaha.

Pasal 4

- (1) Kegiatan usaha perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Perusahaan dengan Mitra Usaha.
- (2) Perjanjian tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1) paling sedikit wajib memuat :
 - a. Nama, alamat dan tempat kedudukan para pihak;
 - 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, minimal 1 (satu) tahun;
 - e. Pemutusan dan perpanjangan perjanjian;
 - f. Jaminan pembelian kembali oleh perusahaan atas barang milik Mitra Usaha yang dibeli dalam kurun waktu paling sedikit 6 (enam) bulan sebelum tanggal efektif pengunduran diri dan masih berada dalam keadaan layak jual apabila Mitra Usaha mengundurkan diri atau diberhentikan perusahaan (*Buy Back Guarantee*);
 - 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.
- (3) Perjanjian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dibuat dalam bahasa Indonesia dan diberlakukan hukum Indonesia.

Pasal 5

Perusahaan baik secara langsung atau melalui Mitra Usaha yang sudah ada wajib memberikan keterangan secara lisan atau tertulis dengan benar kepada calon Mitra Usaha baru dan/atau Konsumen paling sedikit mengenai;

- a. Identitas perusahaan;
- b. Mutu dan spesifikasi barang dan/atau jasa yang akan dipasarkan;
- c. Program pemasaran barang dan/atau jasa;
- d. Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi untuk menjadi Mitra Usaha;
- e. Program pembinaan, bantuan pelatihan dan fasilitas yang diberikan Perusahaan dan;
- f. Ketentuan dalam Perjanjian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 ayat (1)

BAB III
SURAT IZIN USAHA PENJUALAN LANGSUNG

Pasal 6

- (1) Setiap Perusahaan wajib memiliki SIUPL.
- (2) SIUPL berlaku di seluruh wilayah Negara Republik Indonesia.
- (3) Masa berlaku SIUPL untuk Perusahaan yang baru melakukan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung diberikan selama 1 (satu) tahun.
- (4) Masa berlaku SIUPL berikutnya selama 5 (lima) tahun dan dapat diperpanjang setiap kali untuk jangka waktu yang sama, apabila hasil evaluasi kinerja Perusahaan dinilai baik.
- (5) Perpanjangan SIUPL sebagaimana dimaksud dalam ayat (4) dapat diajukan 2 (dua) bulan sebelum masa berlaku SIUPL berakhir.

BAB IV
KEWENANGAN

Pasal 7

- (1) Menteri memiliki kewenangan pengaturan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung.
- (2) Menteri melimpahkan kewenangan penerbitan SIUPL kepada Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri sebagai Pejabat Penerbit SIUPL.

BAB V
TATA CARA DAN PERSYARATAN PENERBITAN SIUPL

Pasal 8

- (1) Permohonan untuk memperoleh SIUPL diajukan kepada Pejabat Penerbit SIUPL melalui Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan dengan mengisi Formulir Surat Permohonan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SP-SIUPL) Model A, sebagaimana tercantum dalam Lampiran I Peraturan ini.
- (2) SP SIUPL sebagaimana dimaksud pada ayat (1), harus ditandatangani di atas meterai cukup oleh Pemilik/Direktur Utama/Penanggung Jawab Perusahaan.
- (3) SP-SIUPL yang pengurusannya dilakukan oleh pihak ketiga harus dilampirkan surat kuasa bermeterai cukup dan ditandatangani oleh Pemilik/Direktur Utama/Penanggungjawab Perusahaan.

Pasal 9

- (1) SP-SIUPL sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 wajib dilengkapi dengan dokumen-dokumen sebagai berikut ;
 - a. Copy Salinan Akta Notaris Pendirian dan/atau Perubahan Perseroan Terbatas (PT), dan Surat Keputusan Pengesahan Badan Hukum;
 - b. Copy Tanda Daftar dan/atau Izin Teknis dari Instansi berwenang atas barang dan/atau jasa yang dijual;
 - c. Copy Izin Usaha Industri apabila perusahaan merangkap sebagai produsen;
 - d. Copy Kontrak Kerjasama atau Penunjukkan apabila perusahaan mendapatkan barang dan/atau jasa dari perusahaan lain (produsen atau supplier);
 - e. Copy Kartu Tanda Penduduk (KTP) para Direksi dan Komisaris Perusahaan;
 - f. Brosur, leaflet dan/atau katalog barang dan/atau jasa;
 - g. Daftar harga barang dan/atau jasa;
 - h. Program Pemasaran (Marketing Plan);
 - i. Kode Etik dan Peraturan Perusahaan;
 - j. Rencana Perjanjian dan/atau Formulir Pendaftaran Keanggotaan Perusahaan Penjualan Langsung;
 - k. Photo Pemilik/Direktur Utama/Penanggungjawab Perusahaan ukuran 4 x 6 cm (2 lembar);
- (2) Dalam hal penyampaian copy dokumen sebagaimana dimaksud pada ayat (1), pemohon wajib menunjukkan dokumen asli dan akan dikembalikan kepada perusahaan yang bersangkutan setelah dilakukan pemeriksaan mengenai keabsahannya.
- (3) Setelah melakukan pemeriksaan mengenai keabsahan atas dokumen perusahaan, pejabat penerbit SIUPL atau pejabat yang ditunjuk;
 - a. melakukan pemeriksaan lokasi perusahaan;
 - b. membuat Berita Acara hasil pemeriksaan lokasi perusahaan.
- (4) Pejabat penerbit SIUPL atau pejabat yang ditunjuk dapat meminta kepada perusahaan pemohon SIUPL untuk melakukan presentasi tentang identitas perusahaan, barang dan/atau jasa yang dijual, program pemasaran, kode etik dan peraturan perusahaan guna memperoleh data dan informasi yang lengkap dan akurat.

Pasal 10

- (1) Paling lambat 5 (lima) hari kerja terhitung sejak diterimanya SP-SIUPL secara lengkap, benar dan dengan memperhatikan presentasi perusahaan, pejabat penerbit SIUPL menerbitkan SIUPL dengan menggunakan Formulir Model B, sebagaimana tercantum dalam Lampiran II Peraturan ini.
- (2) Apabila SP-SIUPL Model A dinilai belum lengkap dan benar, Pejabat Penerbit SIUPL membuat surat penolakan penerbitan SIUPL kepada Pemohon, SIUPL yang

bersangkutan disertai alasan-alasannya, paling lambat 5 (lima) hari kerja terhitung sejak tanggal diterimanya SP-SIUPL Model A.

- (3) Pemohon SIUPL yang ditolak permohonannya dapat mengajukan kembali permohonan SIUPL, sesuai dengan persyaratan sebagaimana ditetapkan dalam Peraturan ini.

Pasal 11

Perusahaan yang telah memiliki SIUPL wajib mendaftarkan perusahaannya dalam daftar perusahaan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan.

BAB VI

PEMBUKAAN KANTOR CABANG PERUSAHAAN

Pasal 12

- (1) Pemilik SIUPL yang akan membuka Kantor Cabang, wajib melapor secara tertulis kepada Kepala Dinas yang bertanggung jawab di bidang perdagangan di Kabupaten/Kota setempat dengan tembusan kepada Pejabat Penerbit SIUPL dan Kepala Dinas yang bertanggung jawab di bidang perdagangan di Propinsi di tempat kedudukan Kantor Cabang Perusahaan.
- (2) Laporan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib dilengkapi dengan dokumen-dokumen sebagai berikut :
 - a. Copy SIUPL Kantor Pusat Perusahaan yang telah dilegalisir oleh Pejabat penerbit SIUPL;
 - b. Copy Akta Notaris dan/atau dokumen pembukaan Kantor Cabang Perusahaan;
 - c. Copy KTP Penanggung Jawab Kantor Cabang Perusahaan;
 - d. Copy Tanda Daftar Perusahaan (TDP) Kantor Pusat;
 - e. Program Pemasaran Perusahaan; dan
 - f. Brosur, leaflet dan daftar harga barang dan/atau jasa;
- (3) Paling lambat 5 (lima) hari kerja terhitung sejak diterimanya laporan dan dokumen sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2) secara lengkap dan benar, Kepala Dinas yang bertanggung jawab di bidang perdagangan di Kabupaten/Kota setempat mencatat dalam Buku Laporan Pembukaan Kantor Cabang Perusahaan, dan membubuhkan tanda tangan dan cap/stempel pada copy SIUPL Perusahaan Kantor Pusat sebagai bukti bahwa SIUPL tersebut berlaku juga bagi Kantor Cabang Perusahaan.

BAB VII
LARANGAN

Pasal 13

Perusahaan yang telah memiliki SIUPL, dilarang melakukan :

- a. Kegiatan yang menawarkan, mempromosikan, mengiklankan barang dan/atau jasa secara tidak benar atau berbeda atau bertentangan dengan keadaan yang sebenarnya;
- b. Kegiatan yang menawarkan barang dan/atau jasa dengan cara pemaksaan atau cara lain yang dapat menimbulkan gangguan baik fisik maupun psikis terhadap konsumen;
- c. Kegiatan yang menawarkan barang dan/atau jasa dengan membuat atau mencantumkan klausula baku pada dokumen dan/atau perjanjian yang tidak sesuai dengan ketentuan perundang-undangan di bidang perlindungan konsumen;
- d. Kegiatan yang menjual barang dan/atau barang yang tidak mempunyai tanda daftar dari instansi teknis yang berwenang, khususnya bagi barang dan/atau yang wajib terdaftar menurut ketentuan perundang-undangan yang berlaku;
- e. Kegiatan dengan menarik dan/atau mendapatkan keuntungan melalui iuran keanggotaan/pendaftaran sebagai Mitra Usaha secara tidak wajar;
- f. Kegiatan dengan menerima pendaftaran keanggotaan sebagai Mitra Usaha dengan nama yang sama lebih dari 1 (satu) kali;
- g. Kegiatan yang mengharuskan atau memaksakan kepada Mitra Usaha membeli barang dan/atau jasa untuk dijual atau pemakaian sendiri dalam jumlah besar yang melebihi kemampuannya dalam menjual;
- h. Kegiatan usaha perdagangan yang terkait dengan penghimpunan dana masyarakat; Kegiatan dengan membentuk jaringan pemasaran terlarang dengan nama atau istilah apapun;
- i. Kegiatan usaha perdagangan di luar Surat Izin Usaha Penjualan Langsung yang diberikan.

BAB VIII
PELAPORAN

Pasal 14

- (1) Pemilik SIUPL wajib menyampaikan Laporan Tahunan kegiatan usaha perusahaan kepada Pejabat Penerbit SIUPL dengan menggunakan Formulir Model C, sebagaimana tercantum dalam Lampiran III Peraturan ini.
- (2) Penyampaian laporan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan setiap tanggal 31 Januari tahun berikutnya.

Pasal 15

Pemilik SIUPL wajib memberikan keterangan, informasi, data/informasi dan menunjukkan dokumen yang berkaitan mengenai usahanya sewaktu-waktu apabila diminta oleh Menteri atau Pejabat Penerbit SIUPL.

Pasal 16

- (1) Pemilik SIUPL yang tidak melakukan kegiatan usaha selama 6 (enam) bulan berturut-turut atau menutup perusahaannya wajib menyampaikan laporan secara tertulis kepada Pejabat Penerbit SIUPL disertai alasan penutupan dan mengembalikan SIUPL asli.
- (2) Pejabat Penerbit SIUPL yang menerima laporan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), mengeluarkan Keputusan Penutupan Perusahaan dengan menggunakan Formulir Model D sebagaimana tercantum dalam Lampiran IV Peraturan ini.

Pasal 17

Pemilik SIUPL wajib menyampaikan laporan secara tertulis apabila Perusahaan melakukan perubahan Direksi, Komisaris, Identitas, program pemasaran, kode etik dan peraturan perusahaan, dan penambahan barang dan/atau jasa yang dipasarkan.

BAB IX

SANKSI

Pasal 18

- (1) Pemilik SIUPL yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12 ayat (1), Pasal 13 huruf e, huruf f, huruf g, huruf h, huruf i dan huruf j, Pasal 14, Pasal 15 dan Pasal 17 dikenakan sanksi administratif berupa Peringatan Tertulis oleh Pejabat Penerbit SIUPL.
- (2) Peringatan tertulis sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diberikan paling banyak 3 (tiga) kali berturut-turut dengan tenggang waktu 2 (dua) minggu terhitung sejak tanggal pengiriman oleh Pejabat Penerbit SIUPL dengan menggunakan Formulir Model E sebagaimana tercantum dalam Lampiran V Peraturan ini.

Pasal 19

- (1) Pemilik SIUPL yang tidak mengindahkan ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 18 ayat (2) dikenakan sanksi administrative berupa pemberhentian sementara SIUPL paling lama 1 (satu) bulan.
- (2) Pemberhentian sementara SIUPL sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan oleh Pejabat Penerbit SIUPL dengan menggunakan Formulir Model F sebagaimana tercantum dalam Lampiran VI Peraturan ini.

Pasal 20

- (1) Pemilik SIUPL yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 19 ayat (1) dikenakan sanksi administratif berupa Pencabutan SIUPL.
- (2) Pencabutan SIUPL sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan oleh Pejabat Penerbit SIUPL dengan menggunakan Formulir Model G sebagaimana tercantum dalam Lampiran VII Peraturan ini.

Pasal 21

Perusahaan yang menjalankan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung dan tidak memiliki SIUPL sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6, Pasal 11 dan Pasal 13 huruf a, huruf b, huruf c, dan huruf d dikenakan sanksi Pidana sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

BAB IX

KETENTUAN LAIN

Pasal 22

Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap kegiatan usaha perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung

Pasal 23

Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) tidak berlaku untuk melakukan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung.

Pasal 24

Pelaksanaan penerbitan SIUPL sebagaimana dimaksud dalam Peraturan ini tidak dikenakan biaya administrasi.

Pasal 25

Ketentuan pelaksanaan dan hal-hal teknis yang belum diatur dalam Peraturan Menteri ini, ditetapkan lebih lanjut oleh Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, Departemen Perdagangan.

BAB XI
KETENTUAN PERALIHAN

Pasal 26

Perusahaan yang telah memiliki Izin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB) wajib memiliki SIUPL sesuai dengan ketentuan dalam Peraturan ini paling lambat 6 (enam) bulan terhitung sejak tanggal ditetapkannya Peraturan ini.

BAB XII
PENUTUP

Pasal 27

Dengan ditetapkannya Peraturan ini, Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang dicabut dan dinyatakan tidak berlaku lagi.

Pasal 28

Peraturan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan.

Agar sctiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengumuman Peraturan ini dengan penempatannya dalam Berita Negara Republik Indonesia

Ditetapkan di Jakarta
Pada tanggal 29 Maret 2006

MENTERI
PERDAGANGAN R.I.

Ttd

MARI ELKA PANGESTU

Sumber: <http://www.apli.or.id/Menperdag.html>

Kode Etik “Amway”

Distributor Amway merupakan pelaku bisnis dalam dunia bisnis Amway. Memasuki persaingan global di Milenium Ketiga, sebagaimana pelaku bisnis di berbagai bidang usaha, distributor Amway pun perlu memahami etika bisnis yang dikodifikasikan dalam bentuk Kode Etik dan Garis-Garis Kebijakan Amway dan mengupayakan sungguh-sungguh agar hal tersebut dapat diimplementasikan menjadi etos kerja suatu kelompok distributor Amway. Hanya dengan mengimplementasikan etika usahalah distributor mendapat kepercayaan dari pelanggan dan calon pelanggan atau calon distributor, dan sekaligus dapat memberikan contoh sikap-sikap kepemimpinan yang baik untuk *downline*. Ini sangat penting, karena *downline* Anda yang menguatkan organisasi distributor sebagai suatu kesatuan. Dan Kode Etik Amway merupakan petunjuk standar dari etika usaha.

Dilihat secara utuh, Kode Etik Amway menginginkan distributor Amway mempunyai pengertian yang luas atas "Semangat Kejujuran dan Keterbukaan Amway". Sebagai *business people* yang bangga pada kewirausahaannya, distributor Amway diharapkan memandang Kode Etik Amway sebagai penuntun sikap profesional.

"LIMA BELAS (15) PERATURAN TERPENTING DUNIA AMWAY"

1. Peluang Yang Sama
2. Penjualan Silang Antar Grup
3. Toko Eceran, Harga dan Pengadaan Dana
4. Kemas Ulang
5. Jaminan Kepuasan
6. Kegiatan Penjualan Produk Non-Amway
7. Ekspor dan Impor Produk Amway
8. Profesionalisme dan Praktek Bisnis
9. Penuh Kepercayaan dan Akurat
10. Kelebihan pembelian dan persediaan
11. Peraturan Penjualan Ritel
12. Bujukan untuk Pindah Garis Sponsorisasi
13. Presentasi Rancangan Penjualan
14. Penggunaan Nama Dagang Amway
15. Pensionsoran melalui Media Elektronik dan Internet (Web site)

1. **Peluang Yang Sama:** Peluang untuk menjadi distributor Amway terbuka untuk setiap orang terlepas dari masalah ras, jenis kelamin, agama dan pandangan politik tertentu. Untuk setiap individu hanya diijinkan memiliki satu bisnis Amway. Suami dan Istri tidak boleh secara individu menjadi distributor; mereka harus disponsori bersama sebagai Kedistributoran Tunggal, artinya untuk mereka hanya dikeluarkan satu nomor keanggotaan.
2. **Penjualan Silang Antar Grup:** Semua distributor Amway membeli produk dan perangkat bantuan bisnis langsung dari PT Amindoway Jaya dalam Garis Sponsorisasinya masing-masing. Seorang distributor tidak diijinkan untuk menjual produk ke distributor lain. Jangan lupa, PV/BV mengikuti ke mana produk pergi!
3. **Toko Eceran, Harga dan Pengadaan Dana:** Seorang distributor tidak boleh menjual produk/jasa Amway di lokasi eceran atau dari kantor usaha Amway miliknya. Produk dan jasa Amway tidak diijinkan untuk dipakai dalam jenis kegiatan pengumpulan dana.
4. **Kemas Ulang:** Amway tidak mengijinkan produknya dikemas ulang atau dilabel ulang.
5. **Jaminan Kepuasan:** Distributor harus mengikuti peraturan Jaminan Kepuasan Amway dalam menangani pelanggan eceran mereka yang tidak puas dengan produk Amway.
6. **Kegiatan Penjualan Produk Non-Amway:** Seorang distributor Amway yang juga aktif dalam bisnis lain tidak diperkenankan menawarkan (untuk menjual) produk non-Amway-nya itu kepada distributor Amway lainnya atau mencoba mensponsori seorang distributor Amway untuk masuk ke bisnis lain tersebut, kecuali ia secara pribadi mensponsori distributor itu di bisnis Amway.
7. **Ekspor dan Impor Produk Amway:** Distributor hanya diberi otoritas untuk menjalankan aktivitas bisnis Amway di dalam pasar usaha di mana mereka berada. Produk dan jasa Amway tidak boleh diekspor ke negara lain karena berbagai alasan penting menyangkut hukum.

8. **Profesionalisme dan Praktek Bisnis:** Distributor Amway diharapkan untuk menjalankan usaha mereka dengan tanggungjawab secara finansial dan sikap bisnis. Distributor harus setiap saat bisa menguasai diri dengan bertindak sopan dan toleran. Tidak sekalipun diijinkan penjualan dan usaha pensponsoran dengan tekanan.
9. **Penuh Kepercayaan dan Akurat:** Distributor dalam menawarkan produk dan jasa Amway haruslah akurat dan jujur.
10. **Kelebihan pembelian dan persediaan:** Semua distributor membeli produk langsung dari Amway secara tunai. Distributor tidak diijinkan membeli lebih banyak barang daripada yang dipesan oleh pelanggan mereka dalam bulan berjalan dengan tujuan untuk mencapai bonus atau peringkat penghargaan yang lebih tinggi.
11. **Peraturan Penjualan Ritel:** Semua distributor diharapkan untuk secara teratur melayani pelanggan eceran mereka. Untuk meraih bonus dari Amway, seorang Sponsor harus melakukan penjualan kepada setidaknya-tidaknya sepuluh (10) pelanggan eceran setiap bulan.
12. **Bujukan untuk Pindah Garis Sponsorisasi:** Biar bagaimanapun seorang distributor tidak boleh memohon, mencampuri atau berusaha untuk mendukung distributor lain dalam mencari seorang Sponsor yang berbeda. Setiap perubahan Garis Sponsorisasi memerlukan persetujuan tertulis dari para Upline Sponsor dan juga dari Amway. Seorang distributor yang mengundurkan diri dan menjadi tidak aktif selama 6 bulan atau lebih - boleh mendaftar kembali menjadi Distributor Amway di bawah Sponsor yang berbeda.
13. **Presentasi Rancangan Penjualan**
 - Ketika mengundang prospek untuk mendengarkan presentasi Rancangan Pemasaran dan Penjualan, seorang distributor tidak boleh menggambarkan subjek itu selain daripada acara bisnis dan tidak boleh sekalipun menyangkal bahwa presentasi itu adalah mengenai bisnis Amway - jika ditanya secara terperinci.

- Seorang distributor sudah harus memperkenalkan dirinya sebagai distributor Amway ketika pertama kali menghubungi calon pelanggan dan distributor.
- Ketika mencoba menarik perhatian seorang calon distributor, distributor Amway tidak boleh melebih-lebihkan atau memutarbalikkan kenyataan tentang potensi pendapat yang dapat dihasilkan dari usaha Amway.
- Seorang distributor tidak boleh pernah mengatakan kepada distributor baru bahwa ada kewajiban baginya untuk membeli produk, jasa atau alat bantu usaha lebih banyak daripada yang sesungguhnya diperlukan, atau mengatakan bahwa hanya dengan mensponsori distributor baru yang lain, bisnis ini sudah menghasilkan uang.

14. Penggunaan Nama Dagang Amway: Distributor boleh menggunakan nama Amway untuk bermacam-macam kepentingan, tetapi hanya dengan ijin tertulis sebelumnya dari Amway.

15. Pensionsoran melalui Media Elektronik dan Internet (*Website*): Distributor dapat menciptakan dan mengusahakan sarana internet untuk tujuan bisnis Amway mereka, tetapi isi dari *website* milik semua distributor harus dikaji dan dengan sangat jelas disahkan oleh Amway sebelum dimasukkan ke internet. Seorang distributor tidak boleh mengirim, menyebarkan, atau dengan cara lain mengkomunikasikan lewat *e-mail* berita-berita yang tidak diinginkan (bukan berdasarkan permintaan) kepada orang lain, di mana distributor tidak memiliki hubungan bisnis atau pribadi dengannya.

"KEBIJAKAN "ZERO TOLERANCE" DALAM HAL KEGIATAN DISTRIBUTOR YANG TIDAK SAH DI NEGARA NON-AFILIASI AMWAY"

PENTING !! IBO yang berencana ekspansi bisnis internasional tidak diperbolehkan melakukan kegiatan yang tidak sah di negara yang belum terdapat afiliasi Amway. Sanksi terhadap kegiatan yang tidak sah dapat menimbulkan potensi Anda untuk membangun bisnis internasional Amway.

Amway saat ini memiliki afiliasi di negara dan wilayah berikut ini: Amerika, Samoa, Anguilla, Antigua, Argentina, Australia, Austria, Azores, Bahama, Barbados, Barbuda, Belgia, bermuda, Brazil, Kepulauan British Virgin, Brunei, Kanada, Kepulauan Canary, Kepulauan Cayman, Kepulauan Channel, Chili, Kolumbia, Costa Rica, Kroasia, Republik Cheko, Denmark, Dominica, El Salvador, Finlandia, Perancis, French Antilles, (Martinique, Guadeloupe), French Guiana, Jerman, Grenada, Yunani, Guam, Guatemala, Guernsey, Haiti, Honduras, Hong Kong, Hongaria, Irlandia, India, Indonesia, Italia, Jepang, Pulau Jersey, Korea, La Reunion, Macau, Madeira, Malaysia, Meksiko, Monserrat, Namibia, Belanda, Netherlands Antilles, (Aruba, Bonaire, Curacao, Dutch St. Martin, Saba, St. Eustatius), Selandia Baru, Norwegia, Kepulauan Palau, Panama, Republik Rakyat Cina, Filipina, Polandia, Portugis, Puerto Rico, Rumania, Singapura, Slovakia, Slovenia, Afrika Selatan, Spanyol, St. Kitts dan Nevis, St. Lucia, St. Vincent, Swedia, Swiss, Taiwan (Republik Cina), Thailand, Trinidad dan Tobago, Trust Territories of the Pacific, (Mariana, Marshall, dan Kepulauan Caroline), Turki, Kepulauan Turks dan Caicos, Inggris, Amerika Serikat, Kepulauan US Virgin, Uruguay, Venezuela, dan Kepulauan Wake.* *Direct Selling* sekarang ini tidak diijinkan beroperasi di China. Sejak tahun 1998 Amway China telah beroperasi berdasarkan surat ijin khusus untuk penjualan melalui toko-toko dengan perantara *Sales Representative/salesmen*.

IBO dihimbau untuk menghubungi Amway untuk memastikan apakah informasi tentang prosedur sponsorisasi internasional yang mereka miliki masih berlaku. Di samping itu, IBO harus sadar hukum, menghormati peraturan yang berlaku di negara yang bersangkutan, memahami serta menghargai norma sosial dan budaya setempat.

CATATAN: Amway telah menerapkan ZERO TOLERANCE POLICY yang melarang kegiatan setiap IBO menjalankan bisnis Amway di negara yang belum resmi terdaftar sebagai afiliasi Amway.

Amway menjelaskan definisi "kegiatan IBO" sebagai berikut: kegiatan apapun yang dirancang dengan tujuan untuk mempromosikan atau membangun bisnis Amway. Semua IBO dilarang mengunjungi negara afiliasi Amway yang baru guna memikat seorang atau lebih prospek untuk bergabung dalam bisnis Amway. Amway tidak mengijinkan Pertemuan bisnis (sekalipun hanya pertemuan empat mata) sampai tiba saatnya peresmian afiliasi Amway di negara tersebut diumumkan oleh Amway. Perekrutan melalui media

website yang ditujukan kepada negara dimana afiliasi Amway belum secara resmi dibuka juga dikategorikan sebagai kegiatan IBO yang tidak tepat.

Perlu ditegaskan pula bahwa kegiatan seperti mengajarkan Peluang Amway kepada seseorang yang belum menjadi IBO dan mendorongnya untuk kembali ke negara asalnya dengan maksud mendatangkan keuntungan sebelum waktunya sama sekali tidak diperbolehkan dan merupakan pelanggaran terhadap "semangat" dari peraturan-peraturan ini.

Jika Amway secara resmi akan membuka afiliasi baru, maka berita pembukaannya akan diumumkan secara resmi melalui sarana komunikasi perusahaan. Humas atau *Public Relations* Amway akan mengumumkan tanggal peresmian dan kegiatan apa saja yang boleh dilakukan sebelum pembukaan, dan juga memberikan sejumlah informasi penting lain kepada IBO *leader* yang ingin berpartisipasi dalam acara pra-peresmian. Jika afiliasi Amway belum secara resmi beroperasi di sebuah negara tertentu, tidak satu pun kegiatan IBO diijinkan untuk dilakukan di sana. Jika media massa memberitakan suatu kegiatan Amway yang bersifat *public relations* atau suatu dokumen resmi yang wajib diserahkan oleh Amway di sebuah negara yang non-afiliasi, hal seperti itu tidak boleh diartikan sebagai pengumuman resmi bahwa Amway akan membuka afiliasi di negara tersebut.

"KEGIATAN YANG DILARANG KERAS PADA SAAT APAPUN"

Amway telah menerapkan **Kebijakan Zero Tolerance** untuk kegiatan yang tidak sah di negara-negara dimana afiliasi Amway belum dibuka. Berikut ini adalah daftar perilaku/kegiatan yang diatur dalam **Kebijakan Zero Tolerance**, baik untuk kegiatan yang terjadi di negara yang belum ada afiliasi Amway maupun di negara dimana afiliasi Amway sudah resmi beroperasi. Perusahaan berhak mengambil tindakan segera dan atau sanksi begitu menerima pengaduan yang terbukti beralasan.

1. IBO tidak dapat membujuk IBO lain di luar LOS-nya atau *Personal Group*-nya untuk bergabung atau memberikan prospek di negara afiliasi Amway yang baru. Tindakan seperti itu merupakan pelanggaran langsung terhadap kontrak antara Amway dengan IBO dan Garis-garis Kebijakan atau Prinsip-prinsip Komersial

yang berlaku di negara di mana IBO tersebut tinggal. Amway mendorong IBO untuk mengikuti garis sponsorisasinya yang semula pada waktu mengajukan aplikasi menjadi IBO di negara afiliasi Amway yang baru.

2. Impor, penggunaan, atau penjualan kaset, literatur yang diproduksi sendiri, ataupun Materi Pendukung Usaha lain sejenisnya (termasuk penggunaan situs internet, e-mail dan sarana elektronik lain untuk iklan atau komunikasi) yang berhubungan dengan bisnis Amway yang sebelumnya tidak dipertimbangkan oleh Amway untuk digunakan di sebuah/setiap pasar tertentu merupakan tindakan yang tidak sah. Pemberian otorisasi di sebuah pasar atau afiliasi Amway belum tentu berfungsi untuk digunakan di SEMUA pasar lainnya dan khususnya di pasar/afiliasi yang baru atau yang belum dibuka.
3. Impor produk Amway apapun ke sebuah pasar untuk alasan apapun juga termasuk alasan penjualan, peragaan, atau pameran dilarang keras. Impor produk dan materi promosi tanpa surat ijin impor, pendaftaran, dan pemasangan label sebagaimana seharusnya dapat mengakibatkan IBO yang melakukan pelanggaran tersebut dan Amway sendiri dikenakan denda, dipenjara, dan penyitaan materi penunjang usaha dan produk tersebut dan akhirnya merusak reputasi dan citra baik yang berhubungan dengan nama dan merek dagang Amway. Hal ini juga dapat mengganggu kemampuan Amway untuk membuka sebuah pasar di masa mendatang, atau menawarkan seluruh jenis produknya.
4. Segala bentuk periklanan untuk merekrut calon IBO di pasar yang baru tidak diijinkan baik di pasar yang baru maupun di pasar tempat tinggal IBO. Hal ini termasuk surat selebaran, papan buletin, penyalahgunaan kartu nama, publikasi jadwal pertemuan, dan upaya mendapat liputan media. IBO dilarang terlibat dalam "sponsorisasi buta" (*blind prospecting*), misalnya dengan memanfaatkan buku telepon, daftar anggota masyarakat profesional, dan lain sebagainya. Dalam kondisi apapun, IBO dilarang menggunakan sarana komunikasi massa televisi atau jaringan komputer untuk menawarkan peluang Amway.
5. IBO dilarang menyatakan secara eksplisit ataupun implisit bahwa IBO adalah karyawan atau perwakilan dari Amway Corporation atau afiliasi Amway

manapun juga, atau mengaku sebagai perwakilan khusus dari Amway di negara manapun.

6. IBO dilarang mengeluarkan "pra-aplikasi" atau dokumen serupa apapun yang dibuat sendiri oleh distributor, yang gunanya seolah-olah untuk mengikat calon IBO untuk bergabung ke sebuah garis sponsorisasi tertentu. "Lead Form", yang biasanya digunakan hanya untuk keperluan internal seorang IBO untuk mengumpulkan informasi tentang calon IBO TIDAK BOLEH digunakan sebagai "pra-aplikasi" dan tidak memiliki ikatan hukum. "Lead Form" tidak boleh ditandatangani oleh calon IBO dan salinannya tidak boleh diberikan kepada calon IBO. "Lead Form" dan peniakaiannya tidak boleh mengikat atau mewajibkan calon IBO dari segi apapun.
7. Calon IBO yang merupakan penduduk dari negara-negara di mana belum afiliasi Amway belum dibuka secara resmi - tidak boleh diundang ke acara-acara baik yang disponsori oleh Amway ataupun oleh organisasi IBO Amway yang diselenggarakan di pasar-pasar/negara dimana afiliasi Amway sudah beroperasi maupun non-afiliasi Amway.

"SANKSI ATAS KEGIATAN YANG TIDAK SAH DI NEGARA-NEGARA NON-AFILIASI AMWAY"

SANKSI DAPAT BERUPA TINDAKAN APAPUN YANG DIANGGAP BENAR DAN TEPAT OLEH AMWAY. TINDAKAN PERBAIKAN DAPAT BERUPA RE-EDUKASI ATAS SEBUAH GRUP YANG MELANGGAR, DAN/ATAU PENOLAKAN PENERIMAAN /PEMROSESAN APLIKASI DI NEGARA AFILIASI AMWAY YANG BARU, DAN/ATAU PENANGGUHAN HINGGA PEMBATALAN BISNIS IBO PELAKU PELANGGARAN. TINDAKAN PERBAIKAN DAPAT MENIMBULKAN KERUGIAN PADA IBO PELAKU PELANGGARAN DALAM HAL BONUS TAHUNAN, PENGHARGAAN, DAN IMBALAN LAINNYA, SEPERTI SIP, IMBALAN NON-TUNAI DAN DANA FAA.

1. Keluhan tentang kegiatan yang tidak benar harus diserahkan secara tertulis kepada staf Departemen Penjualan atau Hubungan Distributor untuk diteliti dan ditangani secara kasus per kasus. Amway bebas memilih untuk mengambil tindak lanjut atas kegiatan yang dilaporkan untuk memeriksa kebenarannya dan langkah selanjutnya.
2. Sanksi dapat berupa tindakan yang dipandang benar dan tepat oleh Amway hingga dan termasuk penolakan aplikasi bisnis di negara afiliasi Amway yang baru, penangguhan atau pembatalan bisnis. Amway bisa menyetujui imbalan dan penghargaan yang berasal dari kegiatan-kegiatan yang tidak sah di pasar dimana afiliasi Amway belum beroperasi dan bisa melarang IBO yang melanggar ketentuan-ketentuan di atas untuk memasuki pasar-pasar Amway yang baru.
3. Jika terpaksa diambil tindakan pembatalan, IBO dijamin dapat mengajukan banding sebagaimana ditetapkan dalam Prosedur Pelaksanaan Kode Etik atau Aturan Perilaku dan Kebijakan, Prinsip-prinsip Komersial atau kebijakan yang berlaku di sebuah afiliasi Amway.
4. Distributor Langsung (Platinum) bertanggungjawab untuk memastikan bahwa semua IBO dalam garis organisasinya yang memiliki jaringan di luar negeri memahami Peraturan-peraturan ini. Merupakan tanggung jawab setiap IBO untuk mematuhi Peraturan ini.
5. Tidak tertutup kemungkinan pelaku pelanggaran peraturan ini akan diwajibkan untuk menyerahkan daftar mailing list-nya kepada Amway, lengkap dengan nama dan alamat semua orang yang telah didekati/dihubungi olehnya sebagai calon IBO sebagai akibat dari kegiatan yang tidak sah yang dilakukannya.

Sumber : www.amway.co.id/Distributor/KodeEtikAmway.htm



PT Amindoway Jaya

Wisma Aldiron Dirgantara, Jl. Gatot Subroto No. 72 suite 102-103 Jakarta Selatan 12780. Telp. (021) 794 9274 (hunting) Fax. (021) 794 9277

Aplikasi Kedistributoran Amway

Aplikasi ini untuk diisi oleh perseorangan, tidak oleh perusahaan.
mohon ditulis dengan huruf cetak dan ditekan - 4 salinan.

No. Distributor : 2570137

INFORMASI DATA PEMOHON

Nama Pemohon (sesuai dengan KTP/Passport WNI) Laki-laki Perempuan

Umur KTP/SIM/Passport WNI yang masih berlaku Tanggal Lahir (Tgl-Bln-Thn)

Nama Rekanan (sesuai dengan KTP/Passport WNI) - jika ada Laki-laki Perempuan

Hubungan Suami/Istri Anak Orang Tua Lainnya Tanggal Lahir (Tgl-Bln-Thn)

Alamat Surat-menyurat (mohon alamat diisi secara lengkap dan akurat untuk mempermudah proses aplikasi dan kelancaran korespondensi)

RW Kota Kode Pos

Telepon Rumah (Kode Area - Nomor) Telepon Kantor (Kode Area - Nomor) Handphone

Alamat e-mail

1. Pokok Wajib Pajak (NPWP) Jumlah Tanggungan (jika ada), serta lampirkan Fotokopi Kartu Keluarga Isteri/Suami Jumlah Anak (maksimum 3 anak yang diperhitungkan)

INFORMASI KEDISTRIBUTORAN DAN SPONSOR

Apakah menjadi Distributor PT Amindoway Jaya di Indonesia? YA TIDAK

Jika ya, cantumkan Nomor Distributornya

SPONSOR INDONESIA (harus diisi dan dilengkapi)

Nomor Sponsor Nama :
 Alamat :
 Kota & Kode Pos :

Daftar Sponsorisasi di atas Sponsor Anda (berurutan ke atas)

Nomor Distributor Nama :
 Alamat :
 Nomor Distributor Langsung Nama :
 Alamat :

SPONSOR INTERNASIONAL (hanya diisi bila mempunyai Sponsor Internasional)

Nomor Distributor Nama Negara

Jika/Kami mempunyai bisnis Amway yang pertama di Negara lain :

Isi Nama Nomor Distributor No. Distributor Langsung Negara

INFORMASI REKENING BANK

Nomor Rekening Atas Nama Pemohon/Rekanan

Nama Bank Cabang Kota

Saya/Kami dengan ini menyatakan bahwa keterangan yang diberikan di atas adalah benar dan jujur, berusia sekurang-kurangnya 18 (delapan belas) tahun dan memiliki KTP yang masih berlaku. Saya/Kami telah membaca, mengerti dan menyetujui semua persyaratan dan peraturan pada Perjanjian Distributoran ini sebagaimana yang telah dirinci pada halaman belakang formulir ini.

23 NOV 2004

Tanggal

Tanda tangan Pemohon

Tanda tangan Rekanan

(Tanda tangan tidak boleh diwakilkan, bila dua anggota, keduanya harus menandatangani aplikasi)



PT Amindoway Jaya

Wisma Aldiron Dirgantara, Jl. Gatot Subroto No. 72 suite 102-103 Jakarta Selatan 12780. Telp. (021) 794 9274 (hunting) Fax. (021) 794 9277

Pernyataan Menjadi Distributor

Dengan disetujuinya Aplikasi Kedistributoran ini oleh PT Amindoway Jaya (Amway), dan sebelum Pemohon bertanda tangan di Aplikasi ini menjalankan bisnis Amway (selanjutnya disebut **Distributor**), Distributor menyetujui dan memahami bahwa:

- 1. Distributor** adalah seorang pemilik usaha mandiri, bukan merupakan karyawan Amway, perwakilan resmi atau agen dari Amway atau Distributor Amway lainnya.
- 2. Distributor** hanya akan menjalankan bisnisnya sendiri, membeli dan menjual produk-produk Amway secara terpisah berdasarkan rekening **Distributor** sendiri, dan akan mematuhi semua aturan, ketetapan, kebijakan dan tata laksana Amway sebagaimana tertuang dalam **Buku Garis-garis Kebijakan Amway dan Rancangan Penjualan dan Pemasaran Amway** serta publikasi resmi Amway lain yang dibuat untuk dipergunakan sebagai acuan, termasuk perubahan-perubahan yang dilakukan dari waktu ke waktu.
- 3.** Amway akan menjual secara tunai kepada **Distributor**, produk-produk Amway sejumlah yang diperlukan **Distributor**.
- 4. Distributor** hanya akan memberi deskripsi, penjelasan, pernyataan mengenai usaha Amway dan produk-produk sesuai dengan publikasi resmi yang dikeluarkan oleh Amway.
- 5.** Amway dapat secara mutlak atas alasan apa pun menerima dan menolak aplikasi ini, menolak permohonan perpanjangan Kedistributoran, memberhentikan sementara dan/atau memutuskan Perjanjian ini berdasarkan keputusan tunggalnya, dengan mengirimkan pemberitahuan tertulis kepada **Distributor** apabila **Distributor** bersangkutan telah melanggar ketentuan dalam Perjanjian ini atau peraturan yang ditetapkan dalam **Buku Garis Kebijaksanaan Amway**.
- 6.** Kedistributoran ini tidak dapat dialihkan tanpa ijin tertulis dari Amway.
- 7.** Penandatanganan Aplikasi ini dan pembelian **Paket Usaha** merupakan satu-satunya hal yang dipersyaratkan untuk menjadi seorang **Distributor**. Jika dalam jangka waktu 90 hari **Distributor** memutuskan untuk tidak melanjutkan sebagai **Distributor**, maka yang bersangkutan harus mengajukan surat pengunduran diri secara resmi ke Amway, mengembalikan Paket Usahnya kepada Amway. Amway akan membayar penggantian biaya atas Paket Usaha yang belum dipergunakan, yang masih berada dalam keadaan baik dan dapat dijual kembali sesuai peraturan yang berlaku. Setelah surat pengunduran dirinya diproses oleh Amway, **Distributor** dan/atau suami/istri atau rekanan **Distributor** menunggu 6 (enam) bulan sebelum mengajukan permohonan kembali untuk Kedistributoran Amway lain. **Distributor** tidak membeli atau menjual produk-produk Amway serta tidak mengambil bagian dalam semua kegiatan Amway dalam waktu tersebut, kecuali sebagai pembeli eceran.
- 8.** Harga Paket Usaha sudah termasuk harga langganan majalah **Amagram** untuk satu tahun.
- 9. Distributor** mengetahui adanya biaya perpanjangan Kedistributoran ini setiap tahun.
- 10.** Perjanjian ini mengikat dan menjamin manfaat bagi kedua belah pihak, pewaris dan penerus kepentingan

KETERANGAN YANG DIBERIKAN PADA APLIKASI INI ADALAH BENAR DAN JUJUR.

*** BUKTI PENYERAHAN BARANG ***

AL : 22/06/2007 JAM : 12:58:56 Delivery Wisa 12 BERAT : 08 K
 007061423 BATCH : 94832 RDC : 12 INOHMULA FUC NO. PEMESANAN : 7061423
 LI : 2281938 DIPESAN MELALUI : 2281938 ALAMAT PENGIRIMAN BARANG :
 DI SUWANDI SUWANDI
 RPATI NO 1 JL MERPATI NO 1
 N MRICAN

KARTA 55000 YOGYAKARTA 55000 JKT
 : 8856594 EFFENDY & SUK TJIENG, AG
 A 3% PV/BV DARI : 0 U/ DIST: 0 PV: 0 BV: 0
 A 3% PV/BV DARI : 0 U/ DIST: 0 PV: 0 BV: 0

NO	URAIAN	STATUS BARANG	JUMLAH BARANG	JENIS BARANG PV	JENIS BARANG BV	HARGA SATUAN TERMASUK PPN	HARGA TOTAL
06	Late Renewal Fe	SHP	1	0	0	60,000	60,000
17	TITLIS LIME	SHP	1	5,490	11,660	25,700	25,700
93AB	GLISTER SPRAY	SHP	1	7,249	33,636	37,000	37,000

22 JUN 2007

Tiket National Convention Jkt tlb tersedia di ADC Pancoran, Serpong, Kb. Jeruk, Klp. Gading, Bekasi, Bogor, Bandung, Medan, Lampung & Makassar. Gratis 1 Shirt, tempat terbatas!
 Dptkan Topi Kerer. u/ pembelian prod. Agriculture P AFSA 1 lt & 1 NUTRIFARM 250 ml (kode pesanan: 981350) mulai 1 Mei - 30 Juni (selama stok msh ada).
 Krn banyaknya permintaan IBO maka promo extra PV 3% u/ order melalui Amtel-IVR & extra PV/BV 3% u/ pembayaran melalui m-BCA diperpanjang s/d 31 Agustus'07.
 Mulai 11 Juni'07 no akses pesan antar u/ Jkt 021 57980800, fax 021-57980808.

an Diterima Oleh :	TOTAL	:	12,739	45,296	122,700
Biaya Pengiriman :		:	0	0	0
Biaya Tambahan :		:	0	0	0
Nilai Kupon yang ditukarkan :		:	12,739	45,296	
Jumlah P V / B V sendiri :		:	12,739	45,296	
Jumlah P V / B V group :		:			
JUMLAH TOTAL :					122,700

barang tertera di atas adalah barang-barang yang akan proses yang dilakukan pada tanggal ... dan yang tertera di atas adalah bersifat sementara.

Wisma Aldiron Dirgantara, Jl. Gatot Subroto K. v. 72 Suite 131-132 Jakarta Selatan 12780
 P.O.Box 6506 JKBC Telp.: (021) 7949274 (Hunting) Fax.: (021) 7949277

