

**DISTRIBUSI – BARANG – SECARA LANGSUNG
2019.**

PERMENDAG NO. 70 TAHUN 2019, LL KEMENDAG, 23 HLM.

PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN TENTANG DISTRIBUSI BARANG SECARA LANGSUNG.

- ABSTRAK** : - bahwa untuk melaksanakan ketentuan Pasal 17 ayat (2) Permendag Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang sebagaimana telah diubah dengan Permendag Nomor 66 Tahun 2019 tentang Perubahan atas Permendag Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang, perlu menetapkan Peraturan Menteri Perdagangan tentang Distribusi Barang secara Langsung;
- Dasar Hukum Peraturan Menteri ini adalah :

UU No. 8 Tahun 1999, UU No. 25 Th. 2007, UU No. 40 Th. 2007, UU No. 7 Th. 2014, PP No. 24 Th. 2018, Permendag No. 22/M-DAG/PER/3/2016, Permendag No. 77 Th. 2018 ;
 - Dalam Peraturan Menteri ini diatur tentang :
 1. Penjualan Langsung (*Direct Selling*) adalah system penjualan Barang tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Penjual Langsung yang bekerja atas dasar Komisi dan/atau Bonus berdasarkan hasil penjualan kepada Konsumen di luar lokasi eceran
 2. Penjualan Langsung secara Satu Tingkat (*Single Level Marketing*) adalah penjualan Barang tertentu yang tidak melalui jaringan pemasaran berjenjang;
 3. Penjualan Langsung secara Multi Tingkat (*Multi Level Marketing*) adalah penjualan Barang tertentu melalui jaringan pemasaran berjenjang yang bekerja atas dasar Komisi dan/atau Bonus berdasarkan hasil penjualan Barang kepada Konsumen;
 4. Perusahaan Penjualan Langsung yang selanjutnya disebut Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk Perseroan terbatas yang melakukan kegiatan usaha perdagangan Barang dengan sistem Penjualan Langsung;
 5. Barang adalah setiap benda baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, baik dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, dan dapat diperdagangkan, dipakai, digunakan, atau dimanfaatkan oleh Konsumen;
 6. Jasa adalah setiap layanan dan untuk kerja berbentuk pekerjaan atau hasil kerja yang dicapai, yang diperdagangkan oleh satu pihak ke pihak yang lain dalam masyarakat untuk dimanfaatkan oleh Konsumen atau pelaku usaha;

7. Penjual Langsung adalah orang perseorangan atau badan usaha berbentuk Perseroan Terbatas yang merupakan anggota mandiri jaringan pemasaran atau penjualan Perusahaan;
8. Komisi atas Penjualan yang selanjutnya disebut Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Penjual Langsung yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan Barang, baik yang dihasilkan oleh Penjual Langsung secara pribadi maupun yang dihasilkan oleh jaringannya;
9. Bonus atas Penjualan yang selanjutnya disebut Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada Penjual Langsung, karena berhasil melebihi target penjualan Barang yang ditetapkan Perusahaan;
10. Konsumen adalah setiap orang pemakai Barang, baik untuk kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan;
11. Program Pemasaran (*Marketing Plan*) adalah program Perusahaan dalam memasarkan Barang yang akan dilaksanakan dan dikembangkan oleh Penjual Langsung melalui jaringan pemasaran dengan bentuk Penjualan Langsung secara Satu Tingkat (*Single Level Marketing*) atau Penjualan Langsung secara Multi Tingkat (*Multi Level Marketing*);
12. Hak Distribusi Eksklusif adalah hak untuk mendistribusi Barang yang dimiliki hanya satu perusahaan dalam wilayah Indonesia yang didapatkan dari perjanjian dengan pemilik merek dagang atau dari kepemilikan atas merek dagang;
13. Skema Piramida adalah kegiatan usaha yang bukan dari hasil kegiatan penjualan Barang tetapi memanfaatkan peluang keikutsertaan Penjual Langsung untuk memperoleh imbalan atau pendapatan terutama dari biaya partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau setelah bergabungnya Penjual Langsung tersebut;
14. Surat Izin Usaha Perdagangan yang selanjutnya disingkat SIUP adalah izin untuk melakukan kegiatan usaha Penjualan Langsung dengan Klasifikasi Buku Lapangan Usaha Indonesia 47999;
15. Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik atau *Online Single Submission yang selanjutnya disingkat OSS* adalah perizinan berusaha yang diterbitkan oleh Lembaga OSS untuk dan atas nama Menteri, pimpinan Lembaga, gubernur, atau bupati/wali kota kepada pelaku usaha melalui sistem elektronik yang terintegrasi;
16. Lembaga Pengelola dan Penyelenggara OSS yang selanjutnya disebut Lembaga OSS adalah Lembaga pemerintah non

kementerian yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang koordinasi penanaman modal;

17. Ruang lingkup Peraturan Menteri ini meliputi kegiatan usaha distribusi Barang secara langsung yang diperdagangkan didalam negeri;
18. Distribusi Barang secara langsung dilakukan dengan menggunakan pendistribusian khusus melalui sistem Penjualan Langsung, dan dilakukan dengan cara:
 - a. Penjualan Langsung secara Satu Tingkat (*Single Level Marketing*); atau
 - b. Penjualan Langsung secara Multi Tingkat (*Multi Level Marketing*);
19. Perusahaan yang memiliki perizinan di bidang penjualan langsung dari instansi dan/atau Lembaga yang berwenang harus memenuhi kriteria:
 - a. memiliki Hak Distribusi Eksklusif terhadap Barang yang akan didistribusikan melalui penjualan secara langsung;
 - b. memiliki Program Pemasaran (*Marketing Plan*);
 - c. memiliki kode etik;
 - d. melakukan perekrutan Penjual Langsung melalui sistem jaringan; dan
 - e. melakukan penjualan Barang secara langsung kepada Konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Penjual Langsung.
20. Program Pemasaran (*Marketing Plan*) harus mencantumkan informasi paling sedikit mengenai:
 - a. profil singkat Perusahaan yang meliputi nama, alamat, nomor telepon, alamat *e-mail* dan alamat situs web;
 - b. daftar dan profil Barang yang paling sedikit meliputi nomor dan jenis izin edar barang dalam hal diwajibkan, gambar, harga jual, dan manfaat;
 - c. jenis Program Pemasaran (*Marketing Plan*) yang digunakan;
 - d. biaya pendaftaran calon Penjual Langsung;
 - e. isi alat bantu penjualan (*starter kit*);
 - f. alur penjualan Barang dari Perusahaan sampai dengan kepada Konsumen;
 - g. jenis perhitungan serta jumlah Komisi dan/atau Bonus yang diberikan kepada seluruh Penjual Langsung yang dibuat dalam mata uang Rupiah;
 - h. simulasi perhitungan jumlah Komisi dan/atau Bonus kepada Penjual Langsung hingga tingkat jaringan tertentu;

- i. syarat dan ketentuan dalam mendapatkan Komisi dan/atau Bonus; dan
 - j. jadwal pembayaran Komisi dan/atau Bonus.
21. Perusahaan yang telah melakukan perekrutan Penjual Langsung, dalam melakukan kegiatan usaha Penjualan Langsung wajib:
- a. memberikan tenggang waktu selama 10 (sepuluh) hari kerja terhitung sejak tanggal pendaftaran kepada setiap Penjual Langsung untuk melanjutkan atau membatalkan keanggotaannya sebagai Penjual Langsung dengan mengembalikan alat bantu penjualan (*starter kit*) yang telah diperoleh dalam keadaan seperti semula;
 - b. memberikan alat bantu penjualan (*starter kit*) kepada setiap Penjual Langsung yang paling sedikit berisikan keterangan mengenai Barang, Program Pemasaran (*Marketing Plan*) dan kode etik;
 - c. memastikan kegiatan yang dilakukan oleh Penjual Langsung sesuai dengan Program Pemasaran (*Marketing Plan*) dan kode etik;
 - d. mencantumkan label pada barang dan/atau kemasan yang memuat paling sedikit nama Perusahaan dan keterangan bahwa Barang dijual dengan sistem Penjualan Langsung;
 - e. menetapkan harga Barang yang dijual dalam mata uang Rupiah dan berlaku untuk Penjual Langsung dan Konsumen;
 - f. memberikan Komisi dan/atau Bonus sesuai dengan yang diperjanjikan;
 - g. memberikan tenggang waktu kepada Konsumen untuk mengembalikan Barang dengan jangka waktu 7 (tujuh) hari kerja terhitung sejak Barang diterima, apabila ternyata Barang tersebut tidak sesuai dengan yang diperjanjikan;
 - h. memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian yang ditimbulkan akibat penggunaan, pemakaian, dan pemanfaatan Barang yang diperdagangkan;
 - i. melaksanakan pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan para Penjual Langsung, agar bertindak dengan benar, jujur dan bertanggung jawab paling sedikit 1(satu) kali dalam 1 (satu) tahun;
 - j. memberikan kesempatan yang sama kepada semua Penjual Langsung untuk berprestasi dalam memasarkan Barang;

- k. membeli Kembali Barang, bahan romosi (brosur, katalog, atau *leaflet*), dan alat bantu penjualan (*starter kit*) yang dalam kondisi layak jual dengan harga senilai harga pembelian awal Penjual Langsung ke Perusahaan dengan dikurangi biaya administrasi paling banyak 10% (sepuluh persen) dan nilai setiap manfaat yang telah diterima oleh Penjual Langsung berkaitan dengan pembelian Barang tersebut, apabila Penjual Langsung mengundurkan diri atau diberhentikan oleh Perusahaan;
 - l. memiliki daftar Penjual Langsung yang menjadi anggota jaringan pemasarannya yang dilengkapi dengan data identitas Penjual Langsung dimaksud; dan
 - m. menjual Barang yang telah memiliki izin edar atau telah memenuhi ketentuan standar mutu sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
22. Perusahaan memberikan Komisi dan/atau Bonus kepada Penjual Langsung sesuai dengan yang diperjanjikan. Jumlah Komisi dan/atau Bonus yang diberikan kepada Penjual Langsung paling banyak 40% (empat puluh persen) dari omzet Perusahaan;
23. Perusahaan wajib menyampaikan laporan tahunan kegiatan usaha Perusahaan kepada Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi dengan menggunakan formulir sebagaimana tercantum dalam Lampiran II yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari Peraturan Menteri ini. Penyampaian laporan dilakukan paling lambat setiap tanggal 31 Juni tahun berikutnya;
24. Dalam rangka penanaman modal asing, Perusahaan harus mempekerjakan paling sedikit 1 (satu) orang Warga Negara Indonesia sebagai anggota Dewan Komisaris dan 1 (satu) Warga Negara Indonesia sebagai anggota Dewan Direksi;
25. Pada saat Peraturan Menteri ini mulai berlaku, Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 47/M-DAG/PER/9/2009 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2009 Nomor 327), dicabut dan dinyatakan tidak berlaku;

CATATAN : - Peraturan Menteri ini mulai berlaku sejak tanggal diundangkan, yaitu pada tanggal 4 September 2019 .