

TATACARA PERMOHONAN LESEN JUALAN LANGSUNG

PENDAHULUAN

Tatacara ini bertujuan membantu syarikat-syarikat yang berminat untuk memohon lesen perniagaan jualan langsung mengikut keperluan **Akta Jualan Langsung dan Skim Anti Piramid 1993 (AJLSAP 1993)** dan **Peraturan- Peraturan Jualan Langsung**. Dokumen ini tidak boleh digunakan untuk sebarang pertikaian di Mahkamah.

OBJEKTIF

Adalah diharapkan garis panduan ini dapat dimanfaatkan sepenuhnya oleh pemegang lesen jualan langsung selaras dengan tiga objektif penting **AJLSAP 1993** iaitu:

1. Melesenkan aktiviti jualan langsung demi untuk melindungi hak dan kepentingan pengguna;
2. Menggalakkan pertumbuhan dan perkembangan aktiviti jualan langsung yang beretika; dan
3. Melarang segala kegiatan berbentuk piramid serta skim cepat kaya.

DEFINISI JUALAN LANGSUNG

"**Jualan Langsung**" ertinya jualan pintu ke pintu, jualan pesanan pos dan jualan melalui transaksi elektronik mengikut pengertian AJLSAP 1993 ini ATAU perkhidmatan yang dijalankan dengan cara berikut:

1. Jualan barang ATAU perkhidmatan dengan cara;
 - i. pergi dari satu tempat ke satu tempat selain suatu tempat perniagaan yang tetap; atau
 - ii. membuat panggilan telefon.
2. Mencari orang bersedia untuk membuat kontrak sebagai pembeli bagi barang atau perkhidmatan; dan
3. Kemudian membuat perundingan dengan bakal pembeli dengan tujuan mewujudkan kontrak pembelian.

JENIS PELAN PEMASARAN DI BAWAH PERNIAGAAN JUALAN LANGSUNG

Terdapat **tiga** jenis pelan pemasaran di bawah perniagaan jualan langsung iaitu:

1. BERBILANG TINGKAT (MULTI LEVEL MARKETING PLAN)

- i. Syarikat akan mengambil/melantik individu sebagai ahli/pengedar untuk mengedar barangan syarikat;
- ii. Ahli/pengedar yang berkenaan pula akan melantik individu lain (*downline*) bagi membentuk rangkaianannya menjual barangan syarikat. Proses pengambilan ahli/pengedar baru boleh diteruskan sehingga satu peringkat yang munasabah.
- iii. Setiap ahli/pengedar akan mendapat komisen/ bonus / insentif daripada jualan peribadi dan jualan ahli / pengedar di bawah rangkaianannya (*over-riding bonus*).

2. SATU TINGKAT (SINGLE LEVEL MARKETING PLAN)

- i. Syarikat akan melantik wakil jualan / ejen jualan dan membayar gaji / komisen /gabungan gaji dan komisen alas jumlah jualan yang dibuat; dan
- ii. Wakil jualan / ejen jualan berkenaan tidak dibenarkan untuk melantik / menaja wakil jualan/ejen jualan lain.

3. JUALAN MELALUI PESANAN POS (MAIL ORDER)

Jualan barang atau perkhidmatan yang dijalankan oleh seseorang, sama ada sendiri atau melalui mana-mana orang yang diberi kuasa melalui pos atau apa-apa kaedah penghantaran yang lain termasuk secara elektronik.

TATACARA PERMOHONAN LESEN BAHARU DAN PEMBAHARUAN

Semua permohonan **BAHARU** dan **PEMBAHARUAN** Lesen Jualan Langsung perlulah mengikut senarai semak permohonan seperti yang dilampirkan di dalam laman sesawang Kementerian (www.kpdnkk.gov.my). Hanya permohonan yang lengkap sahaja yang akan diproses untuk pertimbangan.

Pemohonan hendaklah mematuhi syarat-syarat asas seperti berikut:

KELAYAKAN

Pemohon hendaklah terdiri dari syarikat yang diperbadankan di bawah Akta Syarikat 1965.

MODAL BERBAYAR

KATEGORI	Bukan 100% Bumiputera	100%Bumiputera
Pemasaran Berbilang Tingkat	RM1,500,000	RM500,000
Pemasaran Satu Tingkat	RM500,000	RM100,000
Jualan Pesanan Pos	RM500,000	RM100,000
Syarikat yang mempunyai pemilikan asing	RM5,000,000	

PANDUAN PELAN PEMASARAN

Pelan pemasaran yang dilaksanakan hendaklah mengikut ciri-ciri berikut :

1. Tidak menjalankan perniagaan yang melibatkan apa-apa skim atau perkiraan berbentuk piramid seperti yang dinyatakan di bawah **seksyen 27B AJLSAP 1993**.
2. Mematuhi **Peraturan-Peraturan Jualan Langsung (Skim dan Perjalanan) 2001** yang mula berkuatkuasa pada **15 Ogos 2001** iaitu:
3. **Penyampaian skim tidak boleh mengelirukan:**
 - i. Dalam penyampaian sesuatu skim jualan langsung, seseorang yang menjalankan apa-apa perniagaan jualan langsung tidak boleh mengelirukan peserta dengan memberi penekanan yang berlebihan terhadap bonus tinggi yang tidak seimbang.
 - ii. Tiap-tiap peserta hendaklah diberikan suatu kelengkapan jualan (sales kit) yang mengandungi rancangan pemasaran (pelan pemasaran) dan kod etika/tatasusila syarikat.

4. Pembayaran Insentif

- i. Syarikat yang menjalankan perniagaan jualan langsung hendaklah menyediakan suatu insentif berasaskan jumlah atau kuantiti barang atau perkhidmatan yang dijual atau diedarkan oleh tiap-tiap peserta yang diambil masuk ke dalam skim dan bukan daripada pengambilan orang ke dalam skim.

5. Pembelian barang atau perkhidmatan dalam harga/amaun yang tidak munasabah

- i. Tiap- tiap peserta dikehendaki membeli barang atau perkhidmatan dalam suatu harga/amaun yang dijangka boleh dijual semula atau digunakan dalam suatu tempoh masa yang munasabah.

6. Perjanjian

- i. Syarikat yang menjalankan perniagaan jualan langsung hendaklah menyediakan suatu kontrak bertulis atau penyata yang mengandungi terma dan syarat perjanjian itu.
- ii. Perjanjian itu hendaklah memperuntukan perkara berikut:
 - a. Peserta hendaklah diberikan tempoh selama sepuluh hari kerja dari tarikh pengambilan untuk membatalkan keahliannya (Tempoh bertenang/*cooling off period*) ;
 - b. Apabila terdapat pembatalan keahliannya di bawah perenggan (a), peserta itu hendaklah dibayar semua bayaran yang dikehendaki dalam perjanjian itu;
 - c. Syarikat mesti mempunyai polisi beli balik. Syarikat yang menjalankan perniagaan jualan langsung hendaklah membeli balik apa-apa barang yang boleh dipasarkan yang telah dijual kepada peserta itu dalam masa enam bulan yang tidak kurang daripada sembilan puluh peratus amaun yang dibayar; dan
 - d. Mana-mana orang yang melanggar atau gagal mematuhi mana-mana peruntukan peraturan ini adalah melanggar syarat-syarat lesen.

KRITERIA PERTIMBANGAN PRODUK ATAU PERKHIDMATAN

1. Produk perlu mempunyai kekuatan tersendiri yang menyukarkannya dipasar melalui sistem penjualan biasa ataupun produk yang memerlukan penerangan secara terperinci oleh jurujual; dan
2. keutamaan akan diberi kepada barangan yang mendapat pengiktirafan dan kelulusan dari dalam dan luar negara dari segi kualiti dan keselamatan barangan seperti ISO 9000, MS (SIRIM), pengiktirafan GMP (*Good Manufacturing Practices*), tanda halal dan sebagainya.

KRITERIA PRODUK ATAU PERKHIDMATAN YANG TIDAK DIBENARKAN

1. Produk berbentuk pemegang amanah / insuran, kecuali syarikat mendapat status pengedar sah daripada PIAM/LIAM dan ianya tidak dibenarkan dipakej dengan produk-produk lain;
2. produk berbentuk pelaburan (saham, urus niaga matawang asing, emas), termasuk pengambilan deposit;
3. produk berbentuk hartanah dan apa jua produk tidak alih; dan
4. produk maya (virsual) seperti laman sesawang (website), *platform* iklan dan seumpamanya.

SYARAT-SYARAT LESEN JUALAN LANGSUNG

Pelanggaran terhadap syarat-syarat lesen di bawah adalah merupakan suatu kesalahan dan Pengawal Jualan Langsung berhak untuk mengambil tindakan di bawah **AJLSAP 1993**.

1. Pemegang lesen adalah **TIDAK DIBENARKAN** membuat perkara-perkara berikut:
 - i. memindah milik lesen jualan langsung;
 - ii. mengamalkan pelan pemasaran yang tidak diluluskan oleh Pengawal Jualan Langsung;
 - iii. menjual barang-barang dan/atau perkhidmatan selain daripada yang telah diluluskan oleh Kementerian;
 - iv. meminda mana-mana bahagian dalam pelan pemasaran untuk tempoh selama **dua (2) tahun** selepas mendapat kelulusan terdahulu; dan
2. Pemegang lesen **HENDAKLAH MENDAPATKAN KELULUSAN** daripada Kementerian bagi perkara-perkara berikut:
 - i. meminda mana-mana bahagian di dalam pelan pemasaran;
 - ii. memasarkan barang-barang dan/atau perkhidmatan baru;

- iii. mengadakan sebarang kempen, promosi atau apa jua bentuk iklan bagi tujuan memasarkan produk syarikat; dan
 - iv. membuat perubahan struktur harga barang-barang dan/atau perkhidmatan serta lain-lain hal berkaitan barang-barang dan/atau perkhidmatan sebelum ianya dipasarkan oleh pihak syarikat.
 - v. membuat sebarang pertukaran alamat premis perniagaan, nombor telefon / faks syarikat; dan
 - vi. membuat perubahan terhadap nama syarikat, struktur ekuiti dan pengarah syarikat.
3. Pemegang lesen **HENDAKLAH MELAKSANAKAN** perkara-perkara berikut:
- i. memulakan operasi syarikat sepenuhnya dalam tempoh **enam (6) bulan** setelah lesen rasmi dikeluarkan (bagi kelulusan permohonan baru);
 - ii. mengambil tindakan terhadap pengedar/ejen yang mengamalkan jualan secara paksaan/desakan/penipuan termasuk cabutan bertuah, perjanjian hadiah percuma, diskaun atau penajaan serta mengeluarkan pengesahan risalah-risalah selain dari yang dikeluarkan oleh syarikat;
 - iii. memberi latihan kepada pengedar/ahli;
 - iv. meletakkan tanda harga bagi kesemua barang-barang yang dipamerkan dan harga perkhidmatan yang ditawarkan;
 - v. mencatatkan nombor lesen rasmi jualan langsung **AJL93XXXX** di papan tanda, semua jenis iklan, bahan bercetak, letterhead dan laman web rasmi syarikat untuk tujuan semakan orang awam;
 - vi. mempamerkan lesen jualan langsung yang asal ditempat yang sesuai di premis/pejabat urusan syarikat dan salinan lesen asal pula dipamerkan di semua premis stokis syarikat untuk tujuan rujukan/makluman awam;
 - vii. mengemukakan **Borang Maklumat dan Prestasi Syarikat (BMS)** setiap tahun kepada Kementerian (**selewat-lewatnya pada 30 April**); dan
 - viii. memastikan bahawa **semua produk, pelabelan dan iklan/risalah keterangan produk berkaitan produk vitamin, makanan kesihatan, makanan tambahan, kosmetik dan lain-lain produk di bawah kawalselia Kementerian Kesihatan Malaysia (KKM) telah mendapat kelulusan** daripada KKM dan sentiasa mematuhi Undang-Undang dan Peraturan semasa yang berkuat kuasa.
 - ix. Syarikat adalah diingatkan untuk mengemukakan permohonan pembaharuan **tiga (3) bulan** sebelum tempoh lesen tamat.
4. Syarikat adalah diwajibkan untuk berdaftar dan menyertai **Malaysian Direct Distribution Association (MDDA)** atau **Direct Selling Association of Malaysia (DSAM)**.

KADAR BAYARAN

Bayaran untuk lesen adalah RM 500 setahun dan perlu dibuat di dalam bentuk Bank Deraf atau Kiriman Wang dan atas nama Ketua Setiausaha Kementerian Perdagangan Dalam Negeri Koperasi Dan Kepenggunaan (KSU KPDNKK).

PENGAMBILAN LESEN

Pengambilan lesen perlu dilakukan sendiri oleh Pengarah Urusan atau Pengurusan Atasan Syarikat dan membuat perakuan penerimaan syarat-syarat lesen di pejabat Bahagian Perdagangan Dalam Negeri, Kementerian Perdagangan Dalam Negeri Koperasi Dan Kepenggunaan.

TATACARA LAIN-LAIN PERMOHONAN

PERMOHONAN PINDAAN PELAN PEMASARAN

1. Mengemukakan maklumat pindaan pelan pemasaran di dalam borang (seperti Format B);
2. penerangan terperinci pelan pemasaran baru; dan
3. persetujuan pindaan pelan pemasaran daripada leader / agen / distributor syarikat.

PERMOHONAN MENGADAKAN KEMPEN/PROMOSI/INSENTIF

1. Maklumat lengkap mengenai kempen/promosi/inentif termasuk tatacara dan tempoh pelaksanaan;
2. kempen/promosi/inentif tersebut tidak digunakan sebagai taktik/jalan untuk memaksa/menarik orang ramai menjadi ahli syarikat;
3. permohonan perlu dikemukakan sekurang-kurangnya **satu bulan** sebelum kempen/promosi/inentif tersebut diadakan; dan
4. salinan surat kelulusan/tiada halangan daripada Kementerian bagi produk atau perkhidmatan yang akan dipasarkan semasa kempen/promosi.

PERMOHONAN PENAMBAHAN PRODUK BARU

1. Mengemukakan Borang Struktur Harga Produk (rujuk Format A);
2. brosur/bahan bercetak mengenai produk/perkhidmatan baru berkenaan;
3. mengemukakan sebut harga/invoice produk/perkhidmatan daripada pembekal, dan
4. salinan kelulusan produk atau perkhidmatan.

PERMOHONAN PENSTRUKTURAN HARGA PRODUK

1. Mengemukakan Borang Struktur Harga Produk lama dan baru (rujuk Format A);
2. mengemukakan sebut harga/invoice produk/perkhidmatan daripada pembekal; dan
3. mematuhi akta dan peraturan yang sedang berkuatkuasa seperti **Akta Kawalan Harga dan Antipencatutan 2011** dan **Peraturan-Peraturan Kawalan Harga dan Antipencatutan (Mekanisme untuk Menentukan Keuntungan Tinggi yang Tidak Munasabah bagi Barangan) 2016**.

PERINGATAN

Sebelum menceburi perniagaan jualan langsung, anda dinasihatkan supaya terlebih dahulu memahami secara jelas **AKTA JUALAN LANGSUNG DAN SKIM ANTI PIRAMID 1993 (AJLSAP 1993)**.