



# BERITA NEGARA REPUBLIK INDONESIA

No.1006, 2019

KEMENDAG. Distribusi Barang secara Langsung.  
Pencabutan.

PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA

NOMOR 70 TAHUN 2019

TENTANG

DISTRIBUSI BARANG SECARA LANGSUNG

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA,

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

Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1999 Nomor 22, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3821);  
2. Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 67, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4724);  
3. Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (Lembaran Negara Republik Indonesia

- Tahun 2007 Nomor 106, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4756);
4. Undang-Undang Nomor 39 Tahun 2008 tentang Kementerian Negara (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 166, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4916);
  5. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 45, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5512);
  6. Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi secara Elektronik (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2018 Nomor 90);
  7. Peraturan Presiden Nomor 7 Tahun 2015 tentang Organisasi Kementerian Negara (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 8);
  8. Peraturan Presiden Nomor 48 Tahun 2015 tentang Kementerian Perdagangan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 90);
  9. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 08/M-DAG/PER/2/2016 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Perdagangan (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2016 Nomor 202);
  10. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2016 Nomor 502) sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 66 Tahun 2019 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 22/M-DAG/PER/3/2016 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2019 Nomor 972);
  11. Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 77 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik di Bidang Perdagangan (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2018 Nomor 938);

MEMUTUSKAN:

Menetapkan : PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN TENTANG  
DISTRIBUSI BARANG SECARA LANGSUNG.

BAB I

KETENTUAN UMUM

Pasal 1

Dalam Peraturan Menteri ini yang dimaksud dengan:

1. Penjualan Langsung (*Direct Selling*) adalah sistem 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 dikembangkan oleh Penjual Langsung 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 unjuk kerja berbentuk pekerjaan atau hasil kerja yang dicapai, yang diperdagangkan oleh satu pihak ke pihak 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 oleh 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 usaha untuk melakukan kegiatan usaha Penjualan Langsung dengan Klasifikasi Baku 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. Menteri adalah menteri yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang Perdagangan.
17. Lembaga Pengelola dan Penyelenggara OSS yang selanjutnya disebut Lembaga OSS adalah lembaga pemerintah non kementerian yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang koordinasi penanaman modal.

#### Pasal 2

Ruang lingkup Peraturan Menteri ini meliputi kegiatan usaha distribusi Barang secara langsung yang diperdagangkan di dalam negeri.

#### Pasal 3

- (1) Distribusi Barang secara langsung dilakukan dengan menggunakan pendistribusian khusus melalui sistem Penjualan Langsung.
- (2) Penjualan Langsung sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan dengan cara:
  - a. Penjualan Langsung secara Satu Tingkat (*Single Level Marketing*); atau
  - b. Penjualan Langsung secara Multi Tingkat (*Multi Level Marketing*).
- (3) Penjualan Langsung secara Satu Tingkat (*Single Level Marketing*) sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf a

dikembangkan oleh Penjual Langsung yang bekerja atas dasar Komisi dan/atau Bonus berdasarkan hasil penjualan Barang kepada Konsumen.

- (4) Penjualan Langsung secara Multi Tingkat (*Multi Level Marketing*) sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf b dikembangkan oleh Penjual Langsung yang bekerja atas dasar Komisi dan/atau Bonus berdasarkan hasil penjualan Barang kepada Konsumen.

#### Pasal 4

Pelaku usaha distribusi dalam sistem penjualan langsung merupakan Perusahaan yang memiliki perizinan di bidang penjualan langsung dari instansi dan/atau lembaga yang berwenang.

#### Pasal 5

Perusahaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

- 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
- g. melakukan penjualan Barang secara langsung kepada Konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Penjual Langsung.

#### Pasal 6

Perusahaan dalam melakukan distribusi melalui penjualan secara langsung harus memiliki Hak Distribusi Eksklusif sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf a yang didapat dari perjanjian atau kepemilikan atas merek dagang.

#### Pasal 7

Dalam hal Hak Distribusi Eksklusif sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 yang didapat melalui perjanjian diputus secara

sepihak oleh pemilik merek dagang sebelum masa berlaku perjanjian tersebut berakhir, pemilik merek dagang tidak dapat menunjuk Perusahaan baru sebelum tercapai kesepakatan dalam penyelesaian perselisihan oleh para pihak atau sampai ada putusan pengadilan yang sudah berkekuatan hukum tetap.

#### Pasal 8

- (1) Program Pemasaran (*Marketing Plan*) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf b 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 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.
- (2) Program Pemasaran (*Marketing Plan*) sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dibuat dalam Bahasa Indonesia.
- (3) Program Pemasaran (*Marketing Plan*) sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diverifikasi oleh asosiasi di bidang Penjualan Langsung.

## Pasal 9

- (1) Kegiatan usaha perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Perusahaan dan Penjual Langsung dengan memperhatikan kode etik.
- (2) Kode etik sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus memuat ketentuan paling sedikit:
  - a. persyaratan menjadi Penjual Langsung;
  - b. prosedur pendaftaran Penjual Langsung;
  - c. prosedur pembatalan pendaftaran keanggotaan;
  - d. masa berlaku keanggotaan Penjual Langsung;
  - e. prosedur pendaftaran ulang keanggotaan;
  - f. prosedur pemutusan keanggotaan;
  - g. prosedur pengalihan keanggotaan;
  - h. hak dan kewajiban Perusahaan;
  - i. hak dan kewajiban Penjual Langsung;
  - j. program pembinaan, bantuan pelatihan, dan/atau fasilitas yang diberikan Perusahaan kepada Penjual Langsung;
  - k. jaminan pembelian kembali dan prosedurnya;
  - l. ganti rugi atas Barang yang tidak sesuai dengan kualitas dan jenis yang diperjanjikan dan prosedurnya;
  - m. larangan bagi Penjual Langsung;
  - n. sanksi; dan
  - o. prosedur penyelesaian perselisihan.
- (3) Perjanjian dan kode etik sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus dibuat dalam Bahasa Indonesia dan berlaku Hukum Indonesia.
- (4) Kode etik sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus diverifikasi oleh asosiasi di bidang Penjualan Langsung.

## Pasal 10

- (1) Dalam hal Perusahaan keberatan terhadap proses verifikasi yang dilakukan oleh asosiasi di bidang Penjualan Langsung sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 ayat (3) dan Pasal 9 ayat (4), Perusahaan dapat



mengajukan permohonan kepada Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi untuk mengambil alih proses verifikasi dengan menyampaikan alasan keberatan.

- (2) Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi dapat mengambil alih proses verifikasi dalam hal:
- a. Perusahaan sudah melalui proses verifikasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 ayat (3) dan Pasal 9 ayat (4) paling sedikit 3 (tiga) kali; dan
  - b. Perusahaan telah melakukan upaya perbaikan sesuai dengan saran asosiasi di bidang Penjualan Langsung.

#### Pasal 11

Hasil verifikasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8 ayat (3), Pasal 9 ayat (4), dan Pasal 10 dibuat sesuai dengan format sebagaimana tercantum dalam Lampiran I yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari Peraturan Menteri ini.

#### Pasal 12

Dalam melakukan perekrutan Penjual Langsung melalui sistem jaringan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 huruf d, Perusahaan wajib memberikan keterangan secara lisan dan tertulis dengan benar kepada calon Penjual Langsung paling sedikit mengenai:

- a. identitas perusahaan;
- b. mutu dan spesifikasi Barang;
- c. kondisi dan jaminan Barang serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharannya;
- d. Program Pemasaran (*Marketing Plan*); dan
- e. kode etik.

#### Pasal 13

Perusahaan yang telah melakukan perekrutan Penjual Langsung sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12 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 promosi (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.

#### Pasal 14

- (1) Pencantuman label sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 huruf d dapat berupa:
  - a. embos, tercetak, ditempelkan atau melekat secara utuh, atau merupakan bagian dari Barang dan/atau kemasan; dan
  - b. menggunakan media yang tidak mudah rusak dan/atau luntur.
- (2) Ukuran label sebagaimana dimaksud pada ayat (1) harus disesuaikan dengan ukuran Barang dan/atau kemasan secara proporsional.
- (3) Label sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b rusak jika dapat dilepas dari Barang dan/atau kemasan.

#### Pasal 15

- (1) Label sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 menggunakan Bahasa Indonesia yang jelas, mudah dibaca, dan mudah dimengerti.
- (2) Dalam hal label sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) tidak ada atau tidak dapat diciptakan padanannya dalam bahasa Indonesia, label dapat menggunakan bahasa,

angka, dan huruf selain Bahasa Indonesia, angka Arab, dan huruf Latin.

## BAB II KOMISI DAN/ATAU BONUS

### Pasal 16

Perusahaan memberikan Komisi dan/atau Bonus kepada Penjual Langsung sesuai dengan yang diperjanjikan.

### Pasal 17

Jumlah Komisi dan/atau Bonus yang diberikan kepada Penjual Langsung sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 paling banyak 40% (empat puluh persen) dari omzet Perusahaan.

## BAB III PERIZINAN USAHA DI BIDANG PENJUALAN LANGSUNG

### Pasal 18

- (1) Setiap Perusahaan wajib memiliki SIUP.
- (2) Untuk mendapatkan SIUP sebagaimana dimaksud pada ayat (1), Perusahaan mengajukan permohonan penerbitan SIUP melalui Lembaga OSS.
- (3) Tata cara dan persyaratan penerbitan SIUP sebagaimana dimaksud pada ayat (1) sesuai dengan ketentuan peraturan perundangan-undangan yang mengatur mengenai pelayanan perizinan berusaha terintegrasi secara elektronik di bidang perdagangan.
- (4) SIUP sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diterbitkan oleh Lembaga OSS untuk dan atas nama Menteri.

### Pasal 19

- (1) SIUP berlaku selama Perusahaan menjalankan kegiatan usaha.
- (2) SIUP berlaku di seluruh wilayah Negara Republik Indonesia.

Pasal 20

SIUP dinyatakan tidak berlaku apabila:

- a. Perusahaan menghentikan kegiatan usahanya; atau
- b. dicabut.

Pasal 21

Perusahaan yang telah memiliki SIUP sebagaimana dimaksud dalam Pasal 18 dilarang melakukan kegiatan:

- a. menawarkan, mempromosikan, mengiklankan Barang secara tidak benar, berbeda, atau bertentangan dengan keadaan yang sebenarnya;
- b. menawarkan Barang dengan cara pemaksaan atau cara lain yang dapat menimbulkan gangguan, baik fisik maupun psikis terhadap Konsumen;
- c. menawarkan Barang dengan membuat atau mencantumkan klausula baku pada dokumen dan/atau perjanjian yang tidak sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang perlindungan konsumen;
- d. menjual Barang yang tidak mempunyai tanda daftar dari instansi teknis yang berwenang, khususnya bagi Barang yang wajib terdaftar sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan;
- e. menjual Barang yang tidak memenuhi ketentuan standar mutu Barang sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan;
- f. mengharuskan atau memaksa Penjual Langsung untuk membeli Barang pada saat pendaftaran;
- g. mengharuskan atau memaksa Penjual Langsung untuk membeli Barang dalam bentuk paket untuk mencapai peringkat tertentu;
- h. menjual atau memasarkan Barang yang tercantum dalam SIUP melalui saluran distribusi tidak langsung dan *online market place*;
- i. menjual langsung kepada Konsumen tanpa melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Penjual Langsung;

- j. melakukan usaha yang terkait dengan penghimpunan dana masyarakat;
- k. membentuk jaringan pemasaran dengan menggunakan Skema Piramida;
- l. menjual dan/atau memasarkan Barang yang tidak tercantum dalam Program Pemasaran (*Marketing Plan*); dan/atau
- m. menjual Barang yang termasuk produk komoditi berjangka sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan dan/atau Jasa.

#### BAB IV PELAPORAN

##### Pasal 22

- (1) 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.
- (2) Penyampaian laporan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan paling lambat setiap tanggal 31 Juni tahun berikutnya.

##### Pasal 23

Perusahaan yang sudah tidak melakukan kegiatan usaha dengan sistem penjualan langsung wajib melaporkan pengakhiran kegiatan usahanya kepada Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi.

##### Pasal 24

- (1) Perusahaan wajib menyampaikan laporan apabila Perusahaan melakukan perubahan Direksi, Komisaris, identitas Perusahaan, Program Pemasaran (*Marketing Plan*) dan kode etik.

- (2) Perubahan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) disampaikan kepada Lembaga OSS.
- (3) Apabila diperlukan, Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi dapat melakukan pemeriksaan lapangan terhadap perubahan sebagaimana dimaksud pada ayat (1).
- (4) Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi dapat berkoordinasi dengan asosiasi di bidang Penjualan Langsung atau instansi teknis terkait untuk membantu melakukan pemeriksaan lapangan.

## BAB V

### PEMBINAAN DAN PENGAWASAN

#### Pasal 25

Menteri melakukan pembinaan, evaluasi dan pengawasan terhadap penyelenggaraan kegiatan usaha distribusi Barang secara langsung.

#### Pasal 26

- (1) Menteri mendelegasikan pelaksanaan pembinaan dan evaluasi penyelenggaraan kegiatan usaha distribusi Barang secara langsung sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 kepada Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri.
- (2) Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri mendelegasikan pelaksanaan pembinaan dan evaluasi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) kepada Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi.

#### Pasal 27

- (1) Pembinaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 dilakukan melalui penyuluhan, konsultasi, pendidikan dan pelatihan.
- (2) Evaluasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 dilakukan berdasarkan laporan tahunan kegiatan usaha

perusahaan yang disampaikan oleh perusahaan dan hasil verifikasi ke lokasi perusahaan.

- (3) Dalam melaksanakan pembinaan dan evaluasi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2), Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi dapat melakukan koordinasi dengan instansi terkait di pusat dan/atau di daerah serta asosiasi di bidang Penjualan Langsung.

#### Pasal 28

Pengawasan kegiatan usaha Penjualan Langsung sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 diselenggarakan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang mengatur mengenai pelaksanaan pengawasan kegiatan perdagangan.

#### Pasal 29

Barang yang termasuk produk komoditi berjangka sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan dan/atau Jasa dilarang dipasarkan melalui sistem Penjualan Langsung.

### BAB VI

#### SKEMA PIRAMIDA

#### Pasal 30

Skema Piramida sebagaimana dimaksud dalam Pasal 21 huruf k memiliki kriteria yang meliputi:

- a. Komisi dan/atau Bonus diperoleh dari iuran keanggotaan atau perekrutan Penjual Langsung;
- b. menerima pendaftaran keanggotaan sebagai Penjual Langsung dengan identitas yang sama dan hak usaha lebih dari 1 (satu) kali; atau
- c. Program Pemasaran (*Marketing Plan*) menghasilkan Komisi dan/atau Bonus ketika Perusahaan tidak melakukan penjualan Barang.



## BAB VII

### SANKSI

#### Pasal 31

Perusahaan yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12, Pasal 13, Pasal 21, Pasal 22 ayat (1), Pasal 23, dan Pasal 24 ayat (1) dikenai sanksi administratif berupa:

- a. peringatan tertulis oleh Direktur Bina Usaha dan Pelaku Distribusi; atau
- b. pencabutan SIUP.

#### Pasal 32

Peringatan tertulis sebagaimana dimaksud dalam Pasal 31 huruf a diberikan paling banyak 3 (tiga) kali dengan tenggang waktu antara masing-masing peringatan paling lama 14 (empat belas) hari.

#### Pasal 33

Apabila dalam jangka waktu 14 (empat belas) hari setelah diberikan peringatan tertulis sebagaimana dimaksud dalam Pasal 32, Perusahaan tetap tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12, Pasal 13, Pasal 21, Pasal 22 ayat (1), Pasal 23, dan Pasal 24 ayat (1) dikenai sanksi administratif berupa pencabutan SIUP sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

#### Pasal 34

Perusahaan yang melanggar ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 18 ayat (1) dan Pasal 21 huruf k dikenai sanksi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

BAB VIII  
KETENTUAN LAIN

Pasal 35

Dalam rangka penanaman modal asing, Perusahaan harus mempekerjakan paling sedikit 1 (satu) orang Warga Negara Indonesia sebagai anggota Dewan Komisaris dan 1 (satu) orang Warga Negara Indonesia sebagai anggota Dewan Direksi.

BAB IX  
KETENTUAN PERALIHAN

Pasal 36

Perusahaan yang telah memiliki Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) yang diterbitkan sebelum Peraturan Menteri ini berlaku, wajib mengajukan permohonan SIUP sesuai dengan ketentuan dalam Peraturan Menteri ini dalam jangka waktu 18 (delapan belas) bulan sejak Peraturan Menteri ini berlaku.

BAB X  
KETENTUAN PENUTUP

Pasal 37

Pada saat Peraturan Menteri ini mulai berlaku, Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 47/M-DAG/PER/9/2009 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia 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.

Pasal 38

Peraturan Menteri ini mulai berlaku pada tanggal diundangkan.

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Peraturan Menteri ini dengan penempatannya dalam Berita Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta  
pada tanggal 3 September 2019

MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA,

ttd

ENGGARTIASTO LUKITA

Diundangkan di Jakarta  
pada tanggal 4 September 2019

DIREKTUR JENDERAL  
PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN  
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA  
REPUBLIK INDONESIA

ttd

WIDODO EKATJAHJANA

LAMPIRAN I  
 PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA  
 NOMOR 70 TAHUN 2019  
 TENTANG  
 DISTRIBUSI BARANG SECARA LANGSUNG

FORMAT HASIL VERIFIKASI

(KOP SURAT)		
HASIL VERIFIKASI (diisi nama Perusahaan)		
A. PROGRAM PEMASARAN ( <i>MARKETING PLAN</i> )		
1. KESESUAIAN PROGRAM PEMASARAN ( <i>MARKETING PLAN</i> )		
NO	PARAMETER	KETERANGAN
1.	Profil singkat Perusahaan yang meliputi nama, alamat, nomor telepon, alamat <i>e-mail</i> dan alamat situs web	Ada/Tidak
2.	Daftar dan Profil Barang yang paling sedikit meliputi gambar, harga jual, dan manfaat (daftar sesuai dengan tabel)	Ada/Tidak
3.	Jenis Program Pemasaran ( <i>Marketing Plan</i> ) yang digunakan	
4.	Biaya pendaftaran calon Penjual Langsung	
5.	Isi alat bantu penjualan ( <i>starter kit</i> )	
6.	Alur penjualan Barang dari Perusahaan sampai dengan kepada Konsumen	Ada/Tidak
7.	Jenis, perhitungan serta jumlah Komisi dan/atau Bonus atas hasil penjualan yang diberikan kepada seluruh Penjual Langsung yang dibuat dalam mata uang Rupiah	Ya/Tidak
8.	Simulasi perhitungan Komisi dan/atau Bonus atas hasil penjualan kepada Penjual Langsung hingga tingkat jaringan tertentu	Ada/Tidak
9.	Syarat dan ketentuan dalam mendapatkan Komisi dan/atau Bonus	Ada/Tidak
10.	Jadwal pembayaran Komisi dan/atau Bonus (harian, mingguan, atau bulanan)	

2. DAFTAR BARANG

No.	Jenis Barang	Merek Barang	Nomor dan Jenis Izin Edar Barang (jika ada)	Keterangan
1.				(Produk Dalam Negeri/Produk Impor)
2.				(Produk Dalam Negeri/Produk Impor)

3. KOMISI DAN/ATAU BONUS

- a. Jenis-jenis Komisi dan/atau Bonus yang diberikan oleh Perusahaan  
.....
- b. Persentase masing-masing Komisi dan/atau Bonus yang diberikan oleh Perusahaan  
.....
- c. Persentase total *payout* yang diberikan oleh perusahaan  
.....

4. CATATAN TAMBAHAN TERKAIT PROGRAM PEMASARAN (*MARKETING PLAN*)

.....  
.....

B. KODE ETIK

1. KESESUAIAN KODE ETIK

NO	PARAMETER	KETERANGAN
1.	Persyaratan menjadi Penjual Langsung;	Ada/Tidak
2.	Prosedur pendaftaran Penjual Langsung;	Ada/Tidak
3.	Prosedur pembatalan pendaftaran keanggotaan;	Ada/Tidak
4.	Masa berlaku keanggotaan Penjual Langsung;	Ada/Tidak
5.	Prosedur pendaftaran ulang keanggotaan;	Ada/Tidak
6.	Prosedur pemutusan keanggotaan;	Ada/Tidak
7.	Prosedur pengalihan keanggotaan;	Ada/Tidak
8.	Hak dan kewajiban Perusahaan;	Ada/Tidak

9.	Hak dan kewajiban Penjual Langsung;	Ada/Tidak
10.	Program pembinaan, bantuan pelatihan, dan/atau fasilitas yang diberikan Perusahaan kepada Penjual Langsung;	Ada/Tidak
11	Jaminan pembelian kembali dan prosedurnya;	Ada/Tidak
12	Ganti rugi atas Barang yang tidak sesuai dengan kualitas dan jenis yang diperjanjikan dan prosedurnya;	Ada/Tidak
13	Larangan bagi Penjual Langsung	Ada/Tidak
14	Kebijakan perpajakan perusahaan yang mengacu kepada peraturan yang berlaku;	Ada/Tidak
15	Sanksi;	Ada/Tidak
16	Prosedur penyelesaian perselisihan.	Ada/Tidak

2. CATATAN TAMBAHAN TERKAIT KODE ETIK

.....  
 .....

Berdasarkan hasil verifikasi, kami menyatakan bahwa Program Pemasaran (*Marketing Plan*) dan Kode Etik (diisi nama Perusahaan) telah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Jakarta, (tanggal, bulan, tahun)

Verifikator:

No.	Nama	Jabatan pada Asosiasi	Tanda Tangan
1.			
2.			
3.			

MENTERI PERDAGANGAN REPUBLIK INDONESIA,

ttd

ENGGARTIASTO LUKITA