

GARIS PANDUAN PERMOHONAN LESEN JUALAN LANGSUNG

PENDAHULUAN

Garis panduan ini bertujuan membantu syarikat-syarikat yang berminat untuk memohon lesen perniagaan jualan langsung mengikut keperluan Akta Jualan Langsung 1993 dan Peraturan-peraturan Jualan Langsung 1993. Dokumen ini tidak boleh digunakan untuk sebarang pertikaian di Mahkamah. Garis panduan ini juga mengandungi kriteria-kriteria yang boleh dijadikan panduan semasa mengemukakan permohonan lesen perniagaan jualan langsung dan tatacara lain untuk pelbagai permohonan di sepanjang tempoh pelesenan.

Adalah diharapkan Garis Panduan ini dapat dimanfaatkan sepenuhnya oleh pemegang lesen jualan langsung selaras dengan tiga objektif penting Akta Jualan Langsung 1993 iaitu:

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

PERINGATAN

SEBELUM menceburi perniagaan jualan langsung, anda dinasihatkan supaya terlebih dahulu memahami secara jelas **AKTA JUALAN LANGSUNG 1993 (AJL 1993)**.

SEKSYEN 4(1) AJL 93

"Tertakluk kepada seksyen 14 dan 42, **tiada seorang pun boleh menjalankan apa-apa perniagaan jualan langsung melainkan jika ia suatu syarikat yang diperbadankan di bawah Akta Syarikat 1965 dan memegang lesen yang sah** yang diberikan di bawah seksyen 6".

SEKSYEN 2 AJL 93

Bagi maksud garis panduan ini :

- (a) **"Jualan Langsung"** ertinya jualan pintu ke pintu dan pesanan pos mengikut pengertian akta ini
- (b) **"Jualan Pintu ke pintu"** ertinya atau perkhidmatan yang dijalankan dengan cara berikut:
Seseorang atau mana-mana yang diberikuasa olehnya:
 - i) pergi dari satu tempat ke satu tempat selain daripada satu tempat perniagaan yang tetap; atau
 - ii) membuat panggilan telefon mencari orang yang bersedia untuk membuat kontrak sebagai pembeli bagi penjualan barang atau perkhidmatan.
Orang yang mula-mula disebut itu atau mana-mana orang lain selepas itu atau kemudiannya membuat perundingan dengan bakal pembeli dengan mewujudkan kontrak itu
- (C) **"Jualan Pesanan Pos"** ertinya jualan barang atau perkhidmatan yang dijalankan oleh seseorang, samada sendiri atau melalui mana-mana orang yang diberikuasa olehnya, dengan menerima tawaran bagi kontrak jualan melalui pos.

JENIS PELAN PEMASARAN DI BAWAH PERNIAGAAN JUALAN LANGSUNG

Terdapat tiga jenis plan pemasaran di bawah perniagaan jualan langsung seperti berikut:

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).

SATU TINGKAT (SINGLE LEVEL MARKETING PLAN)

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

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.

TATACARA PERMOHONAN

Permohonan hendaklah mematuhi syarat-syarat asas 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	RM 500,000	RM100,000
Jualan Pesanan Pos	RM 500,000	RM100,000
Syarikat yang mempunyai pemilikan asing	RM5,000,000	-

PELAN PEMASARAN

Pelan pemasaran yang dilaksanakan hendaklah mengikut ciri-ciri berikut :

- o Tidak menjalankan perniagaan yang melibatkan apa-apa skim atau perkiraan berbentuk piramid seperti yang dinyatakan di bawah **seksyen 7 AJL 1993**.
- o Mematuhi **Peraturan-Peraturan Jualan Langsung (Skim dan Perjalanan) 2001** yang mula berkuatkuasa pada **15 Ogos 2001** iaitu:
 - a) **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 (plan pemasaran) dan kod etika/tatasusila syarikat.
 - b) **Pembayaran Insentif**
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.
 - c) **Peserta tidak boleh membeli barang atau perkhidmatan dalam harga/amaun yang tidak munasabah**
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.
 - d) **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 tidak kurang daripada 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.

KAEDAH PERMOHONAN

PERMOHONAN LESEN BARU

Hendaklah menggunakan **Borang AJL-1** yang lengkap (bertaip) dalam satu salinan /naskah dan dimeterai syarikat. Dokumen-dokumen sokongan yang perlu dikemukakan bersama adalah seperti berikut:

- Memorandum Syarikat dan perkara-perkara Persatuan yang telah ditandatangani dan ditentukan melalui Akuan berkanun oleh seseorang pengarah;
- Borang 24 dan 49 terkini (yang disahkan oleh SSM);
- Salinan asal maklumat syarikat (SSM print out);
- Latar belakang/profaiil semua ahli lembaga pengarah dan pemegang saham syarikat (*resume* dan salinan kad pengenalan/pasport) ;
- Penerangan lengkap pelan pemasaran syarikat;
- Polisi beli balik (bagi pelan MLM dan SLM sahaja);
- Borang struktur harga produk/perkhidmatan (**silalah rujuk Format A**);
- Brosur/risalah/bahan bercetak/penerangan produk/perkhidmatan;
- Sebut harga/Invois produk/perkhidmatan daripada pembekal;
- Contoh kontrak jualan (bagi SLM dan MLM)
- Contoh iklan pesanan pos (bagi jualan melalui pos sahaja);
- Dokumen atau perjanjian bertulis daripada semua *service provider* bagi syarikat yang menawarkan perkhidmatan (jika berkaitan).

KRITERIA PERTIMBANGAN PRODUK/PERKHIDMATAN

Produk/perkhidmatan yang dibenarkan/digalakkan untuk dijual melalui sistem jualan langsung;

- a) Produk perlu mempunyai kekuatan tersendiri yang menyukarkannya dipasar melalui sistem penjualan biasa ataupun produk yang memerlukan penerangan secara terperinci oleh jurujual;
- b) 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), tanda halal dan sebagainya;
- c) Produk dari kilang yang mendapat pengiktirafan GMP (Good Manufacturing Practices)
- d) Produk berikut tidak dibenarkan dipasar di bawah perniagaan jualan langsung:
 - i) Produk berbentuk insuran, kecuali syarikat mendapat status pengedar sah daripada PIAM/LIAM dan ianya tidak dibenarkan dipakej dengan produk-produk lain;
 - ii) Produk berbentuk hartanah dan apa jua produk tidak alih;
 - iii) Produk maya (virsual) seperti website.

SYARAT-SYARAT TAMBAHAN

- a) Bagi produk makanan kesihatan/makanan tambahan/ubat tradisional perlu terlebih dahulu memenuhi syarat-syarat berikut:
 - i) Mengemukakan kelulusan pendaftaran keluaran dengan Pihak Berkuasa Kawalan Dadah, Kementerian Kesihatan (PBKD);
 - ii) Jika produk disahkan sebagai "Tidak Perlu Pendaftaran" atau dikategorikan sebagai "Makanan", produk berkenaan perlu dirujuk dan mendapat surat pengkelasan daripada Bahagian Keselamatan dan Mutu Makanan (BKMM) dan mematuhi segala peraturan pelabelan yang ditetapkan oleh Kementerian Kesihatan; dan
 - iii) Mencatatkan nombor siri Kelulusan, Lembaga Iklan Ubat, Kementerian Kesihatan (KKLIU) pada brosur/iklan/bahan bercetak makanan kesihatan/ubat tradisional yang mempunyai tuntutan perubatan.
- b) Bagi produk kosmetik perlu didaftar dan mematuhi arahan di bawah Peraturan 29 Peraturan-peraturan Kawalan Dadah dan Kosmetik 1984 berkaitan Pelaksanaan Notifikasi Kosmetik dan peraturan ini dikuatkuasakan oleh Kementerian Kesihatan mulai 1 Januari 2008.
- c) Bagi barangan berasaskan petroleum mesti mempunyai lesen PDA (*Petroleum Development Act 1974*)
- d) Bagi produk elektrik perlu mendapat kelulusan daripada Suruhajaya Tenaga dan bagi produk elektrik tertentu perlu mendapatkan kelulusan mengimport dan mengilang dari Jabatan Bekalan Elektrik dan Gas;
- e) Program perkhidmatan penjagaan kesihatan perlu didaftarkan dengan Bahagian Amalan Perubatan, Kementerian Kesihatan.
- f) Sesi penerangan pelan pemasaran hendaklah dihadiri oleh ahli lembaga pengarah atau pemegang ekuiti syarikat sahaja.

JAWATANKUASA PENGAWALSELIAAN JUALAN LANGSUNG (JKPJL)

JKPJL akan membuat pertimbangan dan mengesyorkan keputusan permohonan kepada Pengawal Jualan Langsung berdasarkan;

- a) Latar belakang/maklumat syarikat;
- b) Pelan pemasaran syarikat;
- c) Produk/perkhidmatan syarikat;
- d) Aduan berkenaan syarikat;

KUASA-KUASA DI BAWAH PELESENAN JUALAN LANGSUNG

- a) Pengawal Jualan Langsung boleh;
 - i) Meluluskan permohonan lesen
 - ii) Menolak permohonan lesen
 - iii) Membatalkan lesen
 - iv) Membuat peraturan dan syarat tambahan lesen
- b) Menteri;
Menerima dan mempertimbangkan kes-kes rayuan pelesenan

SYARAT-SYARAT UMUM PELESENAN

- 1. Pemegang lesen tidak boleh mengamalkan pelan pemasaran yang tidak diluluskan oleh Pengawal Jualan Langsung;
- 2. Hanya memasarkan produk-produk yang diluluskan oleh Kementerian ini sahaja;
- 3. Pemegang lesen mestilah mendapatkan kelulusan Pengawal Jualan Langsung sebelum meminda mana-mana bahagian dalam pelan pemasaran, senarai produk yang diluluskan atau senarai harga produk yang diluluskan;
- 4. Syarikat tidak dibenarkan meminda mana-mana bahagian pelan pemasaran untuk tempoh selama dua (2) tahun selepas mendapat kelulusan lesen;
- 5. Pemegang lesen mestilah memastikan ke semua pengedar/ ejen jualan syarikat tidak mengamalkan jualan secara paksaan/ desakan/ penipuan termasuk cabutan bertuah, perjanjian hadiah percuma, diskaun atau penajaan serta tidak mengeluarkan risalah-risalah selain dari yang dikeluarkan oleh syarikat;
- 6. Mendapatkan kelulusan daripada Kementerian ini terlebih dahulu sebelum mengadakan sebarang kempen, promosi, atau apa jua bentuk iklan bagi tujuan memasarkan produk syarikat;
- 7. Mendapatkan kelulusan daripada Kementerian ini mengenai sebarang cadangan untuk memasarkan produk baru, mengubah struktur harga produk dan lain-lain hal berkaitan produk sebelum ianya dipasarkan oleh pihak syarikat;
- 8. Mengemukakan Penyata Kewangan yang diaudit dan Borang 24 dan 49 (disahkan oleh SSM) dan disertakan juga sesalinan asal SSM (SSM Print-Out) yang dikeluarkan oleh Suruhanjaya Syarikat Malaysia pada setiap tahun kepada Kementerian ini;
- 9. Pemegang lesen perlu memberikan latihan kepada pengedar/ ahli. Latihan atau kursus kenaikan pangkat kepada pengedar/ahli tidak boleh dikenakan apa-apa bayaran;
- 10. Pemegang lesen mestilah mengadakan ruang pameran yang mempunyai keluasan yang bersesuaian kepada orang awam;
- 11. Pemegang lesen mestilah meletakkan tanda harga untuk ke semua produk yang dipamerkan;
- 12. Pemegang lesen mestilah mencatatkan nombor lesen rasmi jualan langsung di papan tanda, semua jenis iklan, bahan bercetak dan *letterhead* syarikat;
- 13. Pemegang lesen yang menjalankan jualan melalui Pesanan Pos perlu memastikan iklan pesanan pos syarikat mematuhi peruntukan Akta Jualan Langsung 1993;
- 14. Pemegang lesen yang menjalankan pelan pemasaran Satu Tingkat diminta untuk mengemukakan senarai nama semua agen jualan dan alamat cawangan kepada Kementerian;
- 15. Pemegang lesen mestilah memaklumkan dengan segera kepada KPDN& HEP jika/sekiranya berlaku penukaran alamat premis perniagaan dan struktur ekuiti syarikat (dalam tempoh 14 hari dari tarikh perubahan);
- 16. Pemegang lesen mestilah pada setiap masa mengemukakan dengan lengkap dan tepat apa-apa maklumat/ penjelasan yang diminta oleh Pengawal Jualan Langsung dalam tempoh empat belas (14) hari dari tarikh penerimaan surat;
- 17. Pemegang lesen dikehendaki mempamerkan Lesen Jualan Langsung yang asal pula di tempat yang sesuai di premis/ pejabat urusan syarikat dan salinan lesen asal pula di pameran di kesemua premis stokis syarikat untuk tujuan tatapan awam;
- 18. Lesen Jualan Langsung ini tidak boleh dipindah milik tanpa kebenaran daripada KPDN & HEP;
- 19. Pemegang lesen perlu dengan segera memulangkan lesen ini kepada Pengawal Jualan Langsung sekiranya lesen ini dibatalkan atau pemegang lesen tidak lagi menjalankan perniagaan jualan langsung;
- 20. Syarikat Jualan Langsung hanya boleh membuat pembayaran bonus tidak kurang dari tempoh bertenang;
- 21. Syarikat Jualan Langsung tidak dibenarkan menggunakan pelan pemasaran yang menggunakan produk pakej yang dijadikan sebagai pembelian wajib untuk syarat pembayaran bonus;
- 22. Syarikat Jualan Langsung tidak dibenarkan mengadakan/membuat/ membenarkan sebarang unsur-unsur pembelian lot (pangkat)/*re-entering* di dalam pelan pemasaran syarikat;
- 23. Syarikat dikehendaki mengemukakan Borang Maklumat dan Prestasi Syarikat setiap tahun (selewat-lewatnya 31 April);
- 24. Pemegang lesen mestilah mematuhi semua syarat-syarat yang disebutkan di atas; \

BAYARAN

- a) Bayaran untuk lesen adalah RM 500 setahun;
- b) Bayaran perlu dibuat di dalam bentuk Bank Deraf atau Kiriman Wang dan atas nama Ketua Setiausaha Kementerian Perdagangan Dalam Negeri Koperasi Dan Kepenggunaan.
- c) Bayaran boleh dilakukan melalui RHB Bank secara ONLINE (tarikh berkuatkuasa akan dimaklumkan kelak).

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.

PEMBAHARUAN LESEN JUALAN LANGSUNG.

- a) Hendaklah menggunakan **Borang AJL-1** yang lengkap (bertaip) dalam satu salinan /naskah dan dimeterai syarikat.
- b) Dokumen-dokumen sokongan yang perlu dikemukakan bersama adalah seperti berikut:
 - i. Salinan lesen asal terdahulu (Lesen asal hendaklah diserahkan selepas lesen baru dikeluarkan);
 - ii. Penyata kewangan yang telah diaudit untuk tahun sebelumnya;
 - iii. Borang 24 dan 49 terbaru (yang disahkan oleh SSM);
 - iv. Salinan asal maklumat syarikat (SSM print out); dan
 - v. Sales kit.

PERMOHONAN PINDAAN PELAN PEMASARAN

- a) Mengemukakan maklumat pindaan pelan pemasaran di dalam borang (seperti **Format B**);
- b) Penerangan terperinci pelan pemasaran baru; dan
- c) Persetujuan pindaan pelan pemasaran daripada leader/agen/distributor syarikat.

PERMOHONAN MENGADAKAN KEMPEN/PROMOSI/INSENTIF

- a) Maklumat lengkap mengenai kempen/promosi/insentif termasuk tatacara dan tempoh pelaksanaan;
- b) Kempen/promosi/insentif tersebut tidak digunakan sebagai taktik/jalan untuk memaksa/menarik orang ramai menjadi ahli syarikat; dan
- c) Permohonan perlu dikemukakan sekurang-kurangnya satu bulan sebelum kempen/promosi/insentif tersebut diadakan.

PERMOHONAN TAMBAH PRODUK BARU

- a) Mengemukakan Borang Struktur Harga Produk (**rujuk Format A**);
- b) Brosur/bahan bercetak mengenai produk/perkhidmatan baru berkenaan; dan
- c) Mengemukakan sebut harga/invoice produk/perkhidmatan daripada pembekal.

PERMOHONAN UBAH HARGA PRODUK YANG SEDIA ADA

- a. Mengemukakan Borang Struktur Harga Produk lama dan baru (**rujuk Format A**);
- b. Mengemukakan sebut harga/invoice produk/perkhidmatan daripada pembekal.