公平交易委員會
Fair Trade Commission

HALAMAN BERIKUTNYA ▶

10 Pengetahuan Penting tentang Pemasaran Berjenjang

(Multi-Level Marketing (MLM)) !

Apakah Anda sudah tahu semuanya?

Q&A

Daftar Isi

Q1 Legalkah bisnis pemasaran berjenjang?

Q2 Bagaimana cara memeriksa data registrasi perusahaan pemasaran berjenjang?

Q3 Bagaimana memutuskan kontrak dengan bisnis pemasaran berjenjang (pengurusan pengunduran diri dan pengembalian barang)

Q4 Pada saat pengunduran dari bisnis pemasaran berjenjang, bagaimana cara mengajukan pengembalian dana saat melakukan pengembalian barang?

Q5 Apakah yang dimaksud dengan pemasaran berjenjang yang menyimpang?

Q6 Usia 18 tahun, belum menikah , dapatkah bergabung dalam pemasaran berjenjang ?

Q7 Bisakah distributor mengajukan permintaan untuk melihat laporan keuangan bisnis pemasaran berjenjang ?

Q8 Bagaimana cara menangani pemasaran produk yang tidak laku, terlalu banyak stok atau barang yang cacat/rusak ?

Q9 Apakah distributor akan dihukum oleh otoritas yang berwenang? Jenis pelanggaran yang memungkinkan adalah?

Q10 Saya masih mempunyai beberapa pertanyaan, bagaimana saya harus mencari jawabannya?

Q1 Legalkah bisnis pemasaran berjenjang ?

5 Prinsip Penilaian

1. Apakah sumber pendapatan utama adalah dengan memperkenalkan orang lain untuk ikut dalam keanggotaan?
2. Apakah harga barang atau jasa yang diberikan masuk akal.
3. Apakah perlu membayar biaya keanggotaan yang tinggi, membeli produk bernilai tinggi atau bukan merupakan produk yang akan habis terjual dalam jangka pendek.
4. Apakah ada disediakan surat kontrak pada saat bergabung secara tertulis yang lengkap, yang berisikan undang-undang manajemen pemasaran berjenjang.
5. Apakah ada membuat pelaporan kepada Komisi Perdagangan Adil sesuai dengan peraturan yang telah ditentukan.

2 Peringatan:

1. Harus dipikirkan baik baik, jangan bergabung karena hasrat sesaat ataupun karena berhutang budi kepada teman !
2. Benar-benar memahami peraturan jangka waktu yang diberikan untuk pemutusan atau pengakhiran kontrak, menyimpan surat kontrak pada saat bergabung dan bukti transaksi yang dilakukan dengan baik.

Q2 Bagaimana cara memeriksa data registrasi perusahaan pemasaran berjenjang?

Masuk ke situs Komisi Perdagangan Adil, cari di「Daftar nama yang telah menyelesaikan registrasi」, selain nama bisnis dan lokasi kantor utama, klik “ File Link” untuk mencari lebih lanjut tentang produk yang dijual, surat kontrak pada saat bergabung, dan informasi lainnya.

已完成報備名單

(尋找事業名稱或地址請用瀏覽器之[編輯→尋找]功能或按Ctrl+F)

下列名單已備齊多層次傳銷管理法第6條第1項規定應報備之文件、資料，惟報備僅是從事傳銷活動前應履行的法定義務，並不代表其一切行為即為合法。

【注意：連結資料包括空白參加契約申請書、參加契約附件、事業手冊(營運規章)及商品清單，僅供參閱，請勿任意轉載引用，以免觸法】

序號	統一編號	事業名稱	資本額	核准設立日期	主要營業所	聯絡電話	報備日期	檔案連結
1	45883111	一人一樹生物科技股份有限公司	10000000	1050614	臺中市北屯區文心路三段447號4樓之一	(04)2298-2888	1050628	連結
2	24201689	八馬國際事業有限公司	10000000	970731	桃園市中壢區新街里環北路400號9樓之5	(03)426-6186	970827	連結
3	43701798	久鼎行銷科技有限公司	1000000	1050415	臺北市中正區博愛路130號六樓之一	(02)2388-3700	1050524	連結
4	24783778	大日生醫股份有限公司	10000000	1031231	臺北市大同區重慶北路2段153巷2樓	(02)2552-0033	1040320	連結
5	54861645	大易生醫股份有限公司	1000000	1041014	新竹市少年街39號	(03)5624-888	1050222	連結

Q3 Bagaimana memutuskan kontrak dengan bisnis pemasaran berjenjang ?

(pengurusan pengunduran diri dan pengembalian barang)

Ajakan teman untuk bergabung tapi belum bayar !

Tak perduli karena.....

Ingin keluar karena pemasaran !

Hanya ingin ganti profesi !

Anda boleh.....

Menurut undang-undang manajemen pemasaran berjenjang pasal 20 dan pasal 21 menetapkan bahwa, dengan pemberitahuan secara tertulis kepada perusahaan pemasaran berjenjang untuk memutuskan atau mengakhiri kontrak.

Bebas biaya pelanggaran kontrak !

Menurut undang-undang manajemen pemasaran pasal 22 dan pasal 23 menetapkan bahwa dalam bisnis pemasaran berjenjang tidak boleh :

1. Meminta ganti rugi dari distributor yang disebabkan oleh pemutusan kontrak atau pengakhiran kontrak ataupun biaya pelanggaran persetujuan.
2. Menghalang distributor dengan cara yang tidak layak untuk menangani pengembalian barang sesuai dengan peraturan yang berlaku.
3. Memotong komisi, bonus ataupun keuntungan lain distributor secara tidak layak.

Sebagai bukti di kemudian hari, dianjurkan untuk mengirimkan surat bukti tercatat melalui kantor pos. Berkas pertama dikirim kepada perusahaan pemasaran berjenjang, berkas kedua dikirim kepada Komisi Perdagangan Adil.

Referensi cara pengisian :

1. Contoh pemutusan kontrak
   (masa keraguan adalah selama 30 hari setelah penandatanganan kontrak)
   Klik untuk melihat

2. Contoh surat pengakhiran kontrak
   (setelah melewati 30 hari masa keraguan)
   Klik untuk melihat

Informasi lainnya (I)

Informasi lainnya (II)

Q4 Pada saat pengunduran dari bisnis pemasaran berjenjang, bagaimana cara mengajukan pengembalian dana pada saat pengembalian barang?

1. Untuk perusahaan yang telah melakukan registrasi, surat kontrak pada saat bergabung menetapkan standar penyusutan nilai produk dan hal-hal terkait lainnya yang terkait dengan pengembalian dana. Untuk menjamin hak dan kepentingan diri sendiri, surat kontrak bergabung dalam keanggotaan harus disimpan dengan baik.

2. Menurut undang-undang manajemen pemasaran berjenjang pasal 20 dan pasal 21 menetapkan bahwa, distributor boleh memberitahukan perusahaan pemasaran berjenjang secara tertulis untuk memutuskan atau mengakhiri kontrak, dan mengajukan permintaan untuk pengembalian barang, Perusahaan pemasaran berjenjang harus mengembalikan dana sesuai dengan peraturan yang berlaku.
(Silakan merujuk ke halaman berikutnya untuk melihat skema sederhana)

Pengunduran diri dan pengembalian barang diajukan selama masa keraguan (dihitung dalam waktu 30 hari sejak penandatanganan kontrak)

Iya

Memutuskan kontrak
(Undang-undang manajemen pemasaran berjenjang pasal 20)

Pengembalian total

Perusahaan harus mengembalikan dana dalam waktu 30 hari setelah pemutusan kontrak, tetapi harus dipotong :

1. Nilai penyusutan produk.
2. Bonus sesuai dengan nilai pengembalian barang.

Tidak, sudah lebih dari 30 hari

Mengakhiri kontrak
(Undang-undang manajemen pemasaran berjenjang pasal 21)

Pengembalian barang 「jasa pelayanan」 (contoh : pelajaran)

Pengembalian barang 「produk」 (contoh: makanan)

Produk sudah melebihi 6 bulan sejak tanggal pengambilan

Tidak

Pengembalian dana sebesar 90% dari harga pembelian asli

Perusahaan harus mengembalikan dana dalam waktu 30 hari setelah pemutusan kontrak, tetapi harus dipotong :

1. Nilai penyusutan produk.
2. Bonus sesuai dengan nilai pengembalian barang.

Iya

Perusahaan tidak menerima pengembalian barang sesuai dengan surat kontrak.

Contoh : Bapak A...
Pada tanggal 1 April menandatangani kontrak menjadi distributor perusahaan B, membayar 300 yuan sebagai biaya keanggotaan, membeli produk makanan seharga 5000 yuan, dan menerima bonus 500 yuan.

A memutuskan kontrak pada tanggal 20 April (dalam masa 30 hari setelah penandatangani kontrak)

Sebelum tanggal 20 Mei (dalam masa 30 hari setelah pemutusan kontrak sah), perusahaan B harus

1. Mengurus pengembalian barang dan membalikkan 5000 yuan
2. Mengembalikan biaya keanggotaan 300 yuan.
3. Pemotongan bonus 500 yuan.
   Uang yang diterima oleh Bapak A adalah
   5000 + 300 – 500 = 4800

jika produk rusak / hilang, maka dana tidak bisa dikembalikan

A mengakhiri kontrak pada tanggal 5 Juni (30 hari setelah penandatanganan kontrak)

Sebelum tanggal 5 Juli (dalam masa 30 hari setelah pengakhiran kontrak sah)

1. Perusahaan membeli kembali produk dengan harga 90% dari harga asli, tapi harus dipotong nilai penyusutan produk , yaitu 5000 yuan ∗ 90% - nilai penyusutan produk.
2. Pemotongan bonus 500 yuan.
   Uang yang diterima oleh Bapak A adalah
   5000∗90% - nilai penyusutan produk - 500

produk dengan harga berbeda memiliki nilai penyusutan produk yang berbeda pula, perusahaan mempunyai standar nilai penyusutan produk, yang harus dicantumkan pada surat kontrak pada saat bergabung

A mengakhiri kontrak pada tanggal 1 Desember (6 bulan setelah penandatangan kontrak)

Karena produk yang dipegang oleh Bapak A telah melebihi 6 bulan sejak tanggal pengambilan, menurut kontrak, perusahaan B tidak mengembalikan biaya tersebut

apabila perusahaan memberikan「jasa pelayanan」【seperti cyber space, kursus pelajaran, dll】, bukan berupa produk【 contohnya makanan, produk makeup, dll】, maka「jasa pelayanan」yang dibeli oleh Bapak A tidak dibatasi oleh, dalam kurun waktu 6 bulan tidak dapat dikembalikan.

Informasi lainnya (I)

Informasi lainnya (II)

Q5 Apakah yang dimaksud dengan pemasaran berjenjang yang menyimpang?

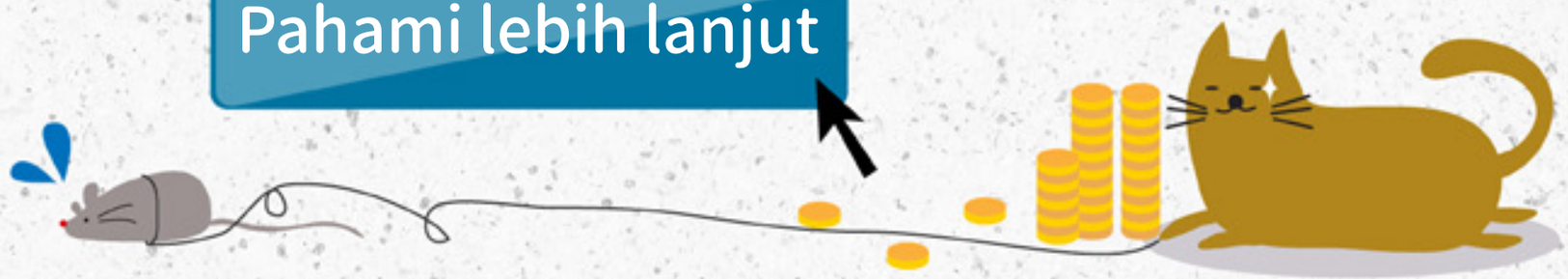
1. Menurut undang-undang manajemen pemasaran berjenjang pasal 18 menetapkan :「Bisnis pemasaran berjenjang, sumber pendapatan utama distributor harus didasarkan pada promosi dan penjualan barang / jasa dengan harga yang wajar, tidak boleh didasarkan pada perekrutan orang.」

2. Ini juga biasa dikenal dengan「Money Game」, yang berarti bahwa sumber pendapatan utama distributor berasal dari perekrutan orang, bukan dari mempromosikan dan menjual barang / jasa . Harga produk / jasa yang diberikan biasanya lebih tinggi ataupun syarat pengembalian barang yang ketat adalah karakteristik dari pemasaran berjenjang yang menyimpang.

Hati hati ditipu!

3. Pemasaran berjenjang yang menyimpang dapat dengan mudah berkembang menjadi pengumpulan uang secara ilegal, dan pengumpulan uang secara ilegal ini banyak jenisnya, dan mungkin juga terlibat dalam pelanggaran hukum perbankan atau hukum pidana penipuan. Sebelum bergabung harus dipikirkan dengan baik agar bisa menghindari kerugian finansial ataupun bahkan bisa melanggar hukum.
4. Karena pemasaran berjenjang yang menyimpang terlibat dalam tanggung jawab pidana, jika ada yang mengalami kerugian atau mengetahui hal hal yang berkaitan yang melanggar hukum, dianjurkan untuk mengumpulkan bukti dan melapor ke kantor kejaksaan.

Pahami lebih lanjut



Q6 Usia 18 tahun, belum menikah , dapatkah bergabung dalam pemasaran berjenjang ?

1. Menurut undang-undang manajemen pemasaran berjenjang pasal 16 menetapkan bahwa perusahaan pemasaran berjenjang tidak boleh merekrut orang yang tidak memiliki kemampuan melakukan perbuatan hukum menjadi distributor; Bagi yang merekrut orang yang memiliki keterbatasan dalam kemampuan melakukan perbuatan hukum, harus mendapatkan izin tertulis dari wali hukum mereka, dan dilampirkan pada surat kontrak pada saat bergabung.
2. Menurut hukum perdata, orang yang tergolong「Dewasa」adalah diatas usia 20 tahun, jadi usia 18 tahun dan belum menikah, termasuk dalam keterbatasan dalam kemampuan melakukan perbuatan hukum (diatas 7 tahun dan dibawah 20 tahun), jadi harus mendapatkan izin「 tertulis」dari wali hukum mereka terlebih dahulu!

Pahami lebih lanjut

Q7 Bisakah distributor meminta untuk melihat laporan keuangan bisnis pemasaran berjenjang ?

Tentu saja boleh!

Menurut undang-undang manajemen pemasaran berjenjang pasal 17 menetapkan, distributor boleh memeriksa dan membaca laporan neraca perusahaan, laporan laba rugi, dan laporan keuangan lainnya.

Click

Pahami lebih lanjut

Q8 Bagaimana cara menangani pemasaran produk yang tidak laku, terlalu banyak stok atau barang yang cacat/rusak ?

Undang-undang manajemen pemasaran berjenjang memiliki peraturan bagi distributor yang melakukan pengembalian barang karena pengunduran diri, Jika masalah pemasaran produk yang gagal atau produk yang cacat / rusak, harus ditangani menurut surat kontrak yang telah ditentukan antara distributor dan perusahaan pemasaran berjenjang. Distributor harus memperhatikan hal ini dan hindari penimbunan barang.

Alasan pengembalian barang	Cara penanganan	Peraturan yang cocok untuk digunakan
Karena pengunduran diri dari pemasaran berjenjang	Pemberitahuan secara tertulis kepada perusahaan pemasaran berjenjang unutk memutuskan atau mengakhiri persetujuan	Undang-undang manajemen pemasaran berjenjang tentang ketentuan dalam pengunduran diri dan pengembalian barang
Pemasaran yang gagal, produk yang cacat	Menurut surat kontrak antar distributor dan perusahaan pemasaran berjenjang	Menurut ketentuan hukum perdata, dan diselesaikan melalui jalur perdata

Pahami lebih lanjut

Q9 Apakah distributor akan dihukum oleh otoritas yang berwenang? Jenis pelanggaran yang memungkinkan adalah?

Undang-undang manajemen pemasaran berjenjang membuat ketentuan untuk distributor, dibagi menjadi tindakan perekrutan dan tindakan pemasaran:

Tindakan Perekrutan :

1. Saat merekrut orang, tidak boleh ada pernyataan yang palsu atau yang tidak benar tentang skema piramida, syarat keanggotaan, produk /jasa pelayanan, dll.
2. Saat merekrut distributor melalui iklan ataupun cara yang lain, harus dengan jelas memberitahukan bahwa akan bergabung dalam pemasaran berjenjang, tidak boleh merekrut mereka atas nama karyawan ataupun atas nama jabatan lainnya.
3. Saat mempromosi, menjual produk / jasa, dan merekrut orang untuk bergabung dengan menceritakan kasus yang berhasil, harus menceritakan yang sesungguhnya, tidak boleh membuat pernyataan yang salah atau yang mengakibatkan orang salah paham dengan fakta kasus tersebut.

Tindakan Pemasaran:

1. Dengan mengatas namakan biaya pelatihan, ceramah, networking, rapat, promosi, dstributor diminta untuk membayar biaya yang tidak sebanding dengan modal yang dikeluarkan.
2. Distributor diharuskan untuk membayar uang jaminan, biaya pelanggaran kontrak, atau biaya biaya lainnya, dimana biaya tersebut sudah sangat jelas tidak patut dibayar.
3. Memaksa distributor untuk membeli sejumlah barang yang sudah sangat jelas tidak bisa terjual habis dalam waktu singkat.
4. Memaksa distributor membeli secara tidak pantas atau memiliki 2 atau lebih downline.
5. Menghalangi distributor memutuskan kontrak, mengakhiri kontrak, pengunduran diri, pengembalian barang secara tidak layak.
6. Mengharuskan distributor bertanggung jawab atas kewajiban yang tidak adil.

Dalam beberapa tahun ini, ada distributor yang dihukum karena memasukkan atau melakukan pemasaran berjenjang luar negri yang belum dilaporkan.

Q10 Saya masih mempunyai beberapa pertanyaan, bagaimana saya harus mencari jawabannya?

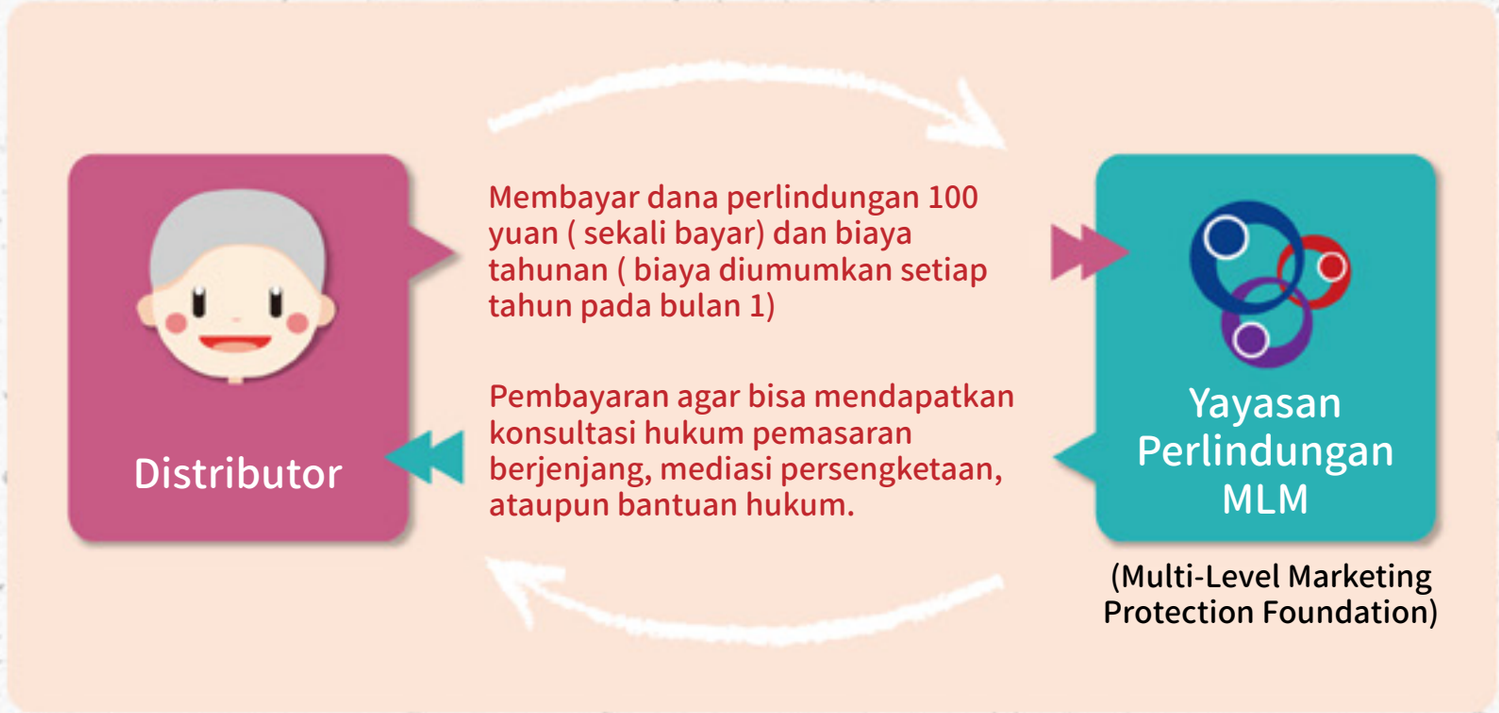
Boleh mencari di situs
website Komisi Perdagangan Adil

公平交易委員會
FAIR TRADE COMMISSION

Atau telepon ke jalur jasa pelayanan
Komisi Perdagangan Adil
(02)23510022 atau (02)23517588#380

QR code
Pemasaran Berjenjang

Selain ini, apabila Anda sudah menjadi distributor, Anda boleh membayar untuk bergabung dengan Yayasan Perlindungan MLM (Multi-Level Marketing Protection Foundation) untuk mendapatkan lebih banyak jaminan.



Situs Web Yayasan Perlindungan Pemasaran Berjenjang / Multi-Level Marketing Protection Foundation

Pahami lebih lanjut