





# APA ITU Penasihat Pemasaran?

**A** : Penasihat Pemasaran ialah Pemilik Perniagaan Amway warga negara asing dengan kebolehan kepimpinan yang terbukti di affiliasi lain, yang akan bekerjasama dan menyediakan perundingan perniagaan kepada kumpulan Pemilik Perniagaan Amway di Indonesia.



## APAKAH PERBEZAAN ANTARA Penasihat Pemasaran dan Penaja Antarabangsa (ISD)?

**A** : ISD → Dalam program budi bicara ISD, Pemimpin Warga Negara Asing boleh mempunyai hanya satu Pemilik Perniagaan Amway yang Ditetapkan Tajaan Antarabangsa (ISD) di Indonesia. Dalam talian penajaan di Indonesia, ISD Pemilik Perniagaan Amway ditaja oleh Penaja Asuh.

Sementara itu, Penasihat Pemasaran → boleh penaja langsung satu atau lebih Pemilik Perniagaan Amway tempatan atau Penasihat Pemasaran lain di Indonesia.

Mengenai faedah dan insentif, dalam program ISD, Pemimpin dari luar negara boleh memperoleh Mata FAA daripada ISD Pemilik Perniagaan Amway mereka di Indonesia. Dalam program Penasihat Pemasaran, Penasihat Pemasaran boleh memperoleh manfaat penuh daripada Pelan Jualan dan Pemasaran untuk perniagaan mereka di Indonesia, mengikut Peraturan dan Polisi Penasihat Pemasaran yang berkenaan.



# KELAYAKAN

## Penasihat Pemasaran

Q

Siapa yang layak menyertai program Penasihat Pemasaran?

**A** : Penasihat Pemasaran Amway Warganegara Asing dengan kelayakan EBR (Penerima Bonus Zamrud) dan Keatas dalam Pasaran Dalam Negeri.

Q

Apakah keperluan yang mesti dipenuhi untuk menjadi Penasihat Pemasaran?



Pada masa pendaftaran, pendaftar mesti adalah sekurang-kurangnya sebagai Penerima Bonus Zamrud (EBR) di negara asalnya.



Daftar melalui [www.amway.id](http://www.amway.id).



Penasihat Pemasaran harus membayar untuk Pendaftaran IDR 100,000 dan dapatkan e-Starter Kit (Versi Bahasa Inggeris).



Penasihat Pemasaran MESTI melengkapkan Latihan Onboarding dalam talian sebelum membina perniagaan di Indonesia (latihan dihantar secara dalam talian).



Pemohon Penasihat Pemasaran mestilah dalam status Kedudukan Baik pada masa pendaftaran dan semasa menjalankan peranan sebagai Penasihat Pemasaran.

## **PENDAFTARAN Penasihat Pemasaran**



**Apakah langkah untuk bakal Penasihat Pemasaran untuk menyertai program Penasihat Pemasaran?**

**A** : Untuk mendaftar sebagai Penasihat Pemasaran di Amway Indonesia, anda boleh mendaftar secara dalam talian melalui [www.amway.id](http://www.amway.id). Kemudian, Penasihat Pemasaran mesti membayar yuran pendaftaran seperti yang diperlukan untuk mendaftar sebagai Pemilik Perniagaan Amway dan mengambil bahagian dalam program onboarding.

**Untuk mendaftar sebagai Penasihat Pemasaran di Amway Indonesia**

1. Buka [www.amway.id](http://www.amway.id).
2. Pilih ID bahasa pilihan atau EN.
3. Daftar dalam talian menggunakan butang Daftar > ABO > Daftar sebagai Amway Business Owner > Daftar sebagai Marketing Advisor
4. Isikan maklumat yang diperlukan untuk pendaftaran
5. Terima TnC dan Polisi Privasi (Kontrak).
6. Bayar yuran pendaftaran; IDR 100,000.
7. Lengkapkan program onboarding dalam talian (wajib).



**Apakah dokumen yang perlu dikemukakan oleh Penasihat Pemasaran semasa mendaftar?**

**A** : Calon Marketing Advisors (MA) mesti menyediakan dokumen dan data berikut semasa pendaftaran:

1. Maklumat Peribadi: Nama, Tarikh Lahir, Tempat Lahir, Nombor Telefon Bimbit, alamat e-mel.
2. Salinan pasport yang sah: ID Depan, ID Belakang & Tandatangan.
3. Maklumat data rakan kongsi (jika ada): Nama, Kewarganegaraan, Nombor Mudah Alih, alamat e-mel, salinan pasport yang sah (ID depan, ID Belakang & Tandatangan).
4. Data maklumat bonus: Nama Bank, Nombor Akaun, Cawangan/Negara, Mata Wang dan Kod Swift.



**Adakah Penasihat Pemasaran perlu membuka akaun bank di Indonesia?**

**A** : Penasihat Pemasaran perlu menyediakan akaun bank dari negara asal.

# Penasihat Pemasaran T&Cs



**Adakah Penasihat Pemasaran diperlukan untuk mendapatkan permit kerja di Indonesia?**

**A** : Sebagai pemilik perniagaan bebas, **Penasihat Pemasaran tidak perlu mendapatkan Permit Kerja** untuk melawat Indonesia untuk mesyuarat perniagaan atau menghadiri acara yang berkaitan dengan peranan mereka sebagai Penasihat Pemasaran. Penasihat Pemasaran perlu mendapatkan Visa Perniagaan untuk lawatan perniagaan ke Indonesia mengikut Undang-undang Imigresen yang berkenaan.

Dalam hal ini Penasihat Pemasaran tidak boleh melakukan apa-apa aktiviti kerja selain daripada melaksanakan peranan MA mengikut Peraturan & Polisi Penasihat Pemasaran yang boleh mencetuskan keperluan untuk mendapatkan visa kerja dan/atau permit kerja di bawah Undang-undang Indonesia.



**Adakah Penasihat Pemasaran perlu mempunyai visa perniagaan semasa melawat Indonesia?**

**A** Ya, Penasihat Pemasaran **perlu mempunyai Visa Perniagaan** untuk melawat Indonesia berhubung dengan aktiviti perniagaan mereka sebagai Penasihat Pemasaran.

Kerajaan Indonesia memberikan pengecualian visa (kemasukan bebas visa) untuk 169 negara (termasuk negara anggota ASEAN), di mana pemegang Pasport negara tertentu dalam peraturan dikecualikan kerana mempunyai visa untuk memasuki Indonesia terhad untuk pelancongan, lawatan keluarga, lawatan sosial, seni dan budaya, tugas kerajaan, untuk menyampaikan ucapan atau menghadiri seminar, pameran antarabangsa, mesyuarat dengan ibu pejabat atau pejabat perwakilan di Indonesia, atau transit. Pengecualian visa hanya sah selama 30 hari, tidak boleh dilanjutkan atau boleh ditukar kepada jenis permit tinggal yang lain.

*(Senarai negara Masuk Bebas Visa dilampirkan/Pautan)*

# Penasihat Pemasaran T&Cs



Apakah tindakan yang boleh diambil oleh Penasihat Pemasaran?

**A** : Program Penasihat Pemasaran menawarkan Pemimpin Pemilik Perniagaan Amway dari luar negara peluang untuk membuka perniagaan Amway di Indonesia dengan skim faedah pendapatan yang serupa dengan Pemilik Perniagaan Amway Indonesia.

Penasihat Pemasaran dibenarkan menaja, melatih dan mempromosikan perniagaan Amway tetapi tidak dibenarkan menjual produk atau kit permulaan di Indonesia. Peraturan dan dasar terperinci untuk Penasihat Pemasaran digariskan dalam Peraturan & Polisi Penasihat Pemasaran.



## Penasihat Pemasaran T&Cs



**Mengapa Penasihat Pemasaran tidak dibenarkan menjual produk secara terus (Runcit)?**

**A :** Penasihat Pemasaran adalah warganegara asing, terdapat sekatan tertentu dalam menjalankan perniagaan di Indonesia. Ini termasuk batasan aktiviti perdagangan runcit, yang dikhaskan untuk pelaburan Indonesia atau domestik, terutama untuk perniagaan kecil dan sederhana.



**Adakah terdapat had kuantiti maksimum untuk pembelian produk?**

**A** Penasihat Pemasaran hanya boleh membeli produk untuk kegunaan peribadi, terdapat dua had pembelian:

1. **Penasihat Pemasaran tidak dibenarkan membeli produk tahan lama, termasuk alat ganti atau bahan habis pakai.** Ini kerana Penasihat Pemasaran tidak tinggal di Indonesia dan hanya membuat lawatan beberapa kali dalam beberapa bulan. Produk tahan lama tidak relevan untuk dimakan sendiri.
2. **Had PV peribadi ialah 2 juta setiap tahun prestasi.** Memandangkan MA tidak tinggal di Indonesia, had PPV setahun adalah lebih relevan. Untuk PGGI & FGI, keperluan PV peribadi ialah 1.8 juta setahun, tetapi untuk Penasihat Pemasaran, had PV peribadi dibundarkan kepada 2 juta.



**Bolehkah Penasihat Pemasaran datang dan membuat pembelian untuk ABO bawahan di bawah penaja Indonesia?**

**A :** Penasihat Pemasaran hanya boleh memesan produk untuk kegunaan peribadi dan **tidak boleh memesan produk untuk atau bagi ABO bawahan mereka.**



# Keperluan & Kelayakan Perniagaan Penasihat Pemasaran

**Q : Adakah wajib bagi bakal Penasihat Pemasaran mempunyai ABO atasan Indonesia? Jika tidak, apakah langkah yang perlu diambil?**

**A** Pada dasarnya, calon Penasihat Pemasaran dijangka mempunyai calon penaja atasan yang merupakan ABO/Penasihat Pemasaran Indonesia yang telah didaftarkan di Indonesia terlebih dahulu dan berada dalam LOA yang sama dengan keahliannya di negara asalnya. Sekiranya calon Penasihat Pemasaran belum mempunyai hubungan dengan bakal penaja Pemilik Perniagaan Amway atasan di Indonesia, calon Penasihat Pemasaran boleh menghubungi Customer Care yang dilantik untuk membantu memberikan cadangan penaja Pemilik Perniagaan Amway atasan yang boleh bekerjasama dengan calon Penasihat Pemasaran.

---

**Q : Bolehkah Penasihat Pemasaran mempunyai hubungan dengan Pemilik Perniagaan Amway tempatan?**

**A** : Penasihat Pemasaran mesti bekerjasama dengan Pemilik Perniagaan Amway tempatan dengan menjadikan Pemilik Perniagaan Amway tempatan sebagai Pemilik Perniagaan Amway atasan mereka.

---

**Q : Bolehkah Penasihat Pemasaran menukar penaja? Jika ya, apakah prosedurnya?**

**A** : Perubahan kepada penaja Penasihat Pemasaran masih merujuk kepada Kod Etika Amway dan prosedur yang terpakai di Indonesia. Dalam kes ini, Penasihat Pemasaran mesti mendapatkan kelulusan daripada Pemilik Perniagaan Amway atasan Platinum Penasihat Pemasaran di negara asal, penaja langsung lama dan Pemilik Perniagaan Amway atasan Platinum lama dan penaja baharu dan Pemilik Perniagaan Amway atasan Platinum baharu di Indonesia.

Penasihat Pemasaran boleh menjalankan proses Perubahan Penaja selewat-lewatnya 90 hari selepas tarikh pendaftaran.

Jika 90 hari telah berlalu selepas tarikh pendaftaran, maka pertukaran penaja akan mengikut peruntukan Kod Etika selama 6 bulan dan/atau peruntukan selama 2 tahun tidak aktif.

**Q : Bolehkah Penasihat Pemasaran menggunakan akaun Perniagaan Penasihat Pemasaran #2 untuk mendaftar sebagai Penasihat Pemasaran?**

**A :** Pemilik Penasihat Pemasaran luar negara yang mempunyai lebih daripada satu perniagaan di satu atau lebih negara hanya dibenarkan menggunakan akaun utama atau perniagaan pertama dari negara asal mereka untuk mendaftar sebagai Penasihat Pemasaran. Mereka tidak dibenarkan menggunakan akaun perniagaan kedua atau seterusnya untuk mendaftar sebagai Penasihat Pemasaran.

---

**Q : Apakah perbezaan antara Penasihat Pemasaran dan kaki Foster Pemilik Perniagaan Amway di Indonesia?**

**A :** Penasihat Pemasaran berbeza daripada Pemilik Perniagaan Amway Foster.

Pemilik Perniagaan Amway Foster ialah Pemilik Perniagaan Amway tempatan di Indonesia yang ditaja di peringkat antarabangsa oleh Pemilik Perniagaan Amway dari luar negara. Manakala Penasihat Pemasaran adalah warga asing yang diberi peluang untuk bekerjasama dengan pemimpin tempatan untuk menjalankan Perniagaan Amway di Indonesia.

---

**Q : Bolehkah penaja untuk Penasihat Pemasaran datang dari semua peringkat PIN?**

**A :** Penaja atasan program Penasihat Pemasaran boleh menjadi Pemilik Perniagaan Amway dari mana-mana Tahap Pin. Walau bagaimanapun, jika Penasihat Pemasaran kemudiannya tidak mempunyai hubungan penaja atasan di Indonesia, Amway akan membantu mencari penaja atasan dengan pangkat Platinum atau ke atas.



# Bayaran Bonus & Cukai Penasihat Pemasaran

**Q** Bagaimanakah proses pemindahan bonus berfungsi?

**A** : Bonus akan dipindahkan jika sudah mencapai jumlah ambang iaitu IDR 500,000 (sebelum cukai) atau lebih

\*) Penafian: jumlah ambang bonus ini tertakluk untuk semakan dan pelarasan lanjut daripada Amway.

**Q** Bagaimanakah Cukai Pendapatan dikenakan ke atas Bonus Penasihat Pemasaran

**A** : Cukai pegangan akhir Indonesia sebanyak 20% ditolak daripada bonus MA dan pendapatan bercukai lain daripada Amway atas premis bahawa MA tidak mempunyai Pertubuhan Tetap di Indonesia. MA harus berunding dengan penasihat cukai mereka jika pendapatan MA Indonesia mereka juga perlu dilaporkan di mana-mana negara lain dan kelayakan untuk sebarang faedah perjanjian cukai.

**Rujuk pautan untuk menyemak sama ada negara asal mempunyai Perjanjian Percukaian Dua Kali:**  
<https://pajak.go.id/id/tax-treaty>

MA dari negara yang mempunyai DTA dengan Indonesia mungkin layak untuk mengurangkan Cukai Pegangan (WHT) dengan kadar cukai berkesan mengikut DTA yang terpakai antara Indonesia dan setiap negara masing-masing. MA daripada pasaran yang mempunyai DTA dengan Indonesia di atas mesti menyediakan dokumen berikut untuk menikmati faedah cukai yang dikurangkan di bawah DTA.

1. Sijil Kediaman (COR)
2. Borang DGT <https://pajak.go.id/id/formulir-pajak/form-dgt>

Nota: Borang KPKP/ COR hanya satu tahun. Oleh itu, MA perlu menyediakan setiap tahun untuk menikmati faedah cukai yang dikurangkan di bawah DTA.

**UNTUK PERTANYAAN LANJUT, SILA HUBUNGI:**

✉ [customer.care@amway.id](mailto:customer.care@amway.id) 🌐 [www.amway.id](http://www.amway.id)

☎ Phone: +62 21 5798 0800 📞 WA: +62 813 8960 9380