



Buku Panduan Penjual Langsung **(Rencana Pemasaran & Kode Etik)**

All rights reserved. Copyright of PT Enagic Indonesia.

Daftar Isi

RENCANA PEMASARAN

<i>PROFIL PERUSAHAAN</i>	1
<i>VISI DAN MISI</i>	1
<i>PRODUK ENAGIC</i>	2
<i>HASIL UJI AIR PRODUK</i>	6
<i>ALUR DISTRIBUSI DAN SISTEM PEMASARAN</i>	9
<i>CONTOH MEKANISME PEMBERIAN KOMISI</i>	10
<i>DAFTAR HARGA DAN NILAI KOMISI</i>	13
<i>PEMBAYARAN KOMISI</i>	13
<i>ENAGIC 8 P MARKETING PLAN</i>	14
<i>PENDAFTARAN PENJUAL LANGSUNG</i>	18
<i>CARA PENDAFTARAN</i>	18
<i>STARTER KIT</i>	18
<u>KODE ETIK</u>	
<i>i. Pendahuluan</i>	19
<i>ii. Tujuan</i>	19
<i>1. Ketentuan dan Definisi</i>	19
<i>2. Kualifikasi Penjual Langsung</i>	21
<i>3. Prosedur Pendaftaran Penjual Langsung</i>	21
<i>4. Periode Masa Tenang (Cooling off) dan Pembatalan Pendaftaran</i>	22
<i>5. Masa Berlaku Status Penjual Langsung</i>	23
<i>6. Pengunduran Diri Penjual Langsung</i>	23
<i>7. Pemberhentian Penjual Langsung</i>	24
<i>8. Kemitrausahaan Suami-Istri</i>	24
<i>9. Pemberian Dukungan oleh Sponsor/Kewajiban Sponsor</i>	25

10.	<i>Sponsorisasi</i>	25
11.	<i>Pengalihan Sponsorisasi</i>	26
12.	<i>Peralihan Penjual Langsung</i>	26
13.	<i>Hak Perusahaan</i>	27
14.	<i>Tanggung Jawab dan Kewajiban Perusahaan</i>	28
15.	<i>Larangan terhadap Perusahaan</i>	29
16.	<i>Hak Penjual Langsung</i>	29
17.	<i>Tanggung Jawab dan Kewajiban Penjual Langsung</i>	30
18.	<i>Larangan Terhadap Penjual Langsung</i>	32
19.	<i>Kewajiban Membayar Pajak</i>	34
20.	<i>Pemberian dan Pembayaran Komisi</i>	34
21.	<i>Program Pengembangan Penjual Langsung</i>	34
22.	<i>Kebijakan Pembelian Kembali Produk/ Buyback Guarantee</i>	36
23.	<i>Jaminan Produk</i>	36
24.	<i>Produk Ciri Khas Perusahaan dan Kebijakan Anti Persaingan</i>	37
25.	<i>Merek Dagang, Nama Dagang, dan Iklan</i>	37
26.	<i>Kebijakan Pameran Dagang</i>	38
27.	<i>Perubahan Harga Produk</i>	39
28.	<i>Larangan Mengajak atau Perekrutan Silang Produk atau Kesempatan MLM dan/atau Usaha Lain</i>	39
29.	<i>Pengembalian Komisi</i>	40
30.	<i>Kegagalan Pembayaran</i>	40
31.	<i>Tindakan Disipliner</i>	40
32.	<i>Kartu Nama dan Alat Tulis</i>	41
33.	<i>Hukum yang Mengatur dan Penyelesaian Sengketa</i>	41
34.	<i>Kemandirian Ketentuan</i>	41
35.	<i>Perubahan Kode Etik dan Program Pemasaran</i>	41

RENCANA PEMASARAN





PROFIL PERUSAHAAN

- PT Enagic Indonesia adalah perusahaan penanaman modal asing yang sah didirikan berdasarkan Akta No. 3 pada tanggal 4 April 2013, yang memiliki bidang usaha penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Penjual Langsungnya (direct selling) untuk produk berupa mesin-mesin elektrolisis pemurnian air (termasuk aksesoris dan perlengkapannya) yang terkenal dengan nama 'Kangen Water'.
- Pemegang Saham:
 1. Enagic International Co., Ltd 95%
 2. Mr. Koichiro Higa 5%

- Anggota Direksi:



Mr. Hironari Ohshiro
Presiden Direktur

- ❖ Direktur: Mrs. Yaeko Ohshiro
- ❖ Direktur: Mr. Koichiro Higa
- ❖ Direktur: Mr. Yoshihiro Nakao
- ❖ Direktur: Mr. Erwin Shariff Harahap
- ❖ Direktur: Mr. Widia Hartono

- Kantor Pusat:
2-4-17 Nishi 6F, Naha City, Okinawa, Japan 900-0036, Tel: +81 98-917-1309
- Cabang:
Tokyo, Russia, Texas, India, Mexico, Australia, Germany, Busan, Toronto, Indonesia Shikoku, Osaka, Chicago, Singapore, Fukuoka, Seattle, New York, Malaysia, France, Vancouver, Florida, Seoul, Sapporo, Philippines, Brazil, Thailand, Portugal, Hawaii, Taiwan, Hongkong, Italy, Romania, Dubai, Mongolia, San Diego, Los Angeles.

VISI DAN MISI

- Enagic memiliki Filosofi Perusahaan berdasarkan 3 prinsip dasar:
 - ❖ Realizing true physical health
 - ❖ Realizing true financial health
 - ❖ Realizing true mental/metaphysical health



PRODUK ENAGIC

PT Enagic Indonesia memiliki 8 tipe mesin terbaik asli Jepang dan berstandar internasional serta bergaransi resmi Enagic International Co., sebagai berikut:

1. Leveluk SD 501



Leveluk SD 501 Enagic Flagship Model dilengkapi dengan built-in ruang elektrolisis, dan menampilkan panel LCD yang besar dan konfirmasi suara yang jelas, serta mampu menghasilkan 5 jenis air yang berbeda untuk berbagai banyak macam kebutuhan rumah tangga, menjadikan SD 501 sebagai mesin ionisasi air terkemuka selama bertahun-tahun.

2. Leveluk JR II





Leveluk JR II memiliki tiga lempeng elektroda padat yang membuatnya hemat energi. Dengan lempeng dan daya yang lebih sedikit, mesin ini direkomendasikan untuk single atau keluarga kecil.

3. Leveluk SD 501 Platinum



Leveluk SD 501 Platinum memiliki kekuatan dan kinerja yang sama dengan SD501. Ditambah pengoperasian dalam 5 bahasa (Inggris, Jerman, Italia, Spanyol, Perancis) dan gaya desain metalik.

4. Leveluk Super 501



Leveluk Super 501 dibuat untuk memproduksi dengan kapasitas besar dan penggunaan komersial. Model ini mencakup tangki built-in untuk elektrolisis enhancer, berisi 12 pelat elektroda, dan menawarkan sistem selang kembar, membuatnya sangat produktif.

5. **Leveluk K8**



Leveluk K8 memiliki antioksidan paling tinggi, dengan memiliki 8 lempeng titanium. Lempeng elektroda tambahan ini meningkatkan luas permukaan elektrolisis, meningkatkan ionisasi air, dan mempertinggi potensi produksi antioksidan.

6. **Anespa DX**



Anespa DX menghilangkan klorin dari alat mandi dan tempat mandi anda. Sistem dual cartridge mengandung bahan terapi yang memiliki efek air hangat. Air dipecah menjadi partikel yang lebih kecil yang memudahkan bagi tubuh anda untuk menyerap air Anespa DX yang bersih.

7. Leveluk R



Leveluk R mempunyai tiga lempengan elektroda padat dengan harga yang terjangkau, dilengkapi dengan built-in ruang elektrolisis dan menampilkan panel LCD yang besar dan petunjuk yang jelas, menjadikan Leveluk R sebagai mesin ionisasi air pilihan yang direkomendasikan untuk keluarga kecil.

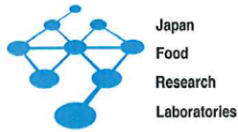
8. Leveluk JRIV



JRIV memiliki empat pelat elektroda padat, yang mengurangi konsumsi energi. Karena konsumsi daya yang lebih rendah dan pelat yang lebih sedikit, mesin ini dianggap sebagai salah satu model "starter" Enagic.



HASIL UJI AIR PRODUK



第 14049986001-01 号 page 1/11
2014 年(平成 26 年)06 月 06 日

試験報告書

依頼者 株式会社 エナジック



検 体 家庭用電解水生成器 レベラックK8

表 題 JIS T 2004「家庭用電解水生成器」規格試験

2014 年(平成 26 年)05 月 16 日当センターに提出された上記検体について試験した結果をご報告いたします。

本報告書を他に掲載するときは当センターの掲載規約をお守りください。

一般財団法人
日本食品分析センター

JIS T 2004「家庭用電解水生成器」規格試験

1 依頼者

株式会社 エナジック

2 検 体

家庭用電解水生成器 レベラックK8

3 試験実施施設

一般財団法人日本食品分析センター 多摩研究所
東京都多摩市永山6丁目11番10号

4 試験責任者

一般財団法人日本食品分析センター
衛生化学部 水質試験課
嶋内 裕

5 試験期間

2014年05月16日～2014年06月06日

6 試験概要

検体についてJIS T 2004：2011「家庭用電解水生成器」により、アルカリ性電解水及び酸性電解水の「性能試験」並びに構造及び材料に関する「性状試験」を行った。

7 試験結果

結果を表-1~5に示した。

表-1 アルカリ性電解水の性能試験結果

項目	結果
pH	9.7 (21 °C)

表-2 酸性電解水の性能試験結果

項目	結果
pH	6.1 (22 °C)

**Performance test results of alkaline electrolyzed water**

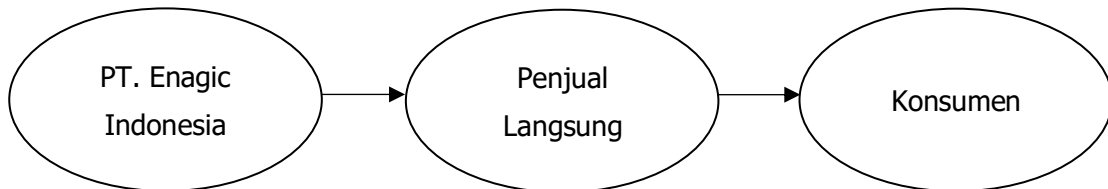
Item	Result
pH	9.7 (21°C)

Performance test results of acidic electrolyzed water

Item	Result
pH	6.1 (22°C)

ALUR DISTRIBUSI DAN SISTEM PEMASARAN

1. Alur Distribusi

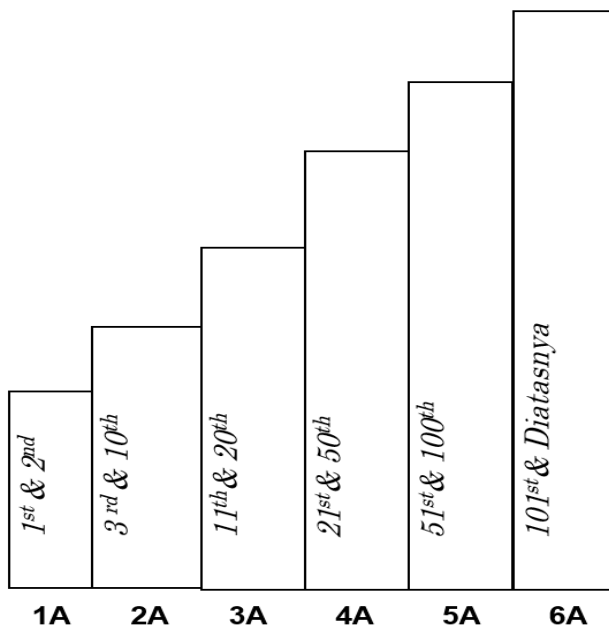


2. Sistem Pemasaran

8 POIN DASAR STRUKTUR KOMISI DAN PERINGKAT (UNILEVEL MARKETING)

Sistem Pemasaran yang digunakan adalah system **Unilevel**.

8 poin struktur komisi adalah jumlah dan batasan komisi yang diberikan kepada Penjual Langsung Enagic, struktur ini sama untuk semua produk, dan nilai komisi berbeda untuk setiap produk. Semuanya ada 6 ranking/peringkat (1A – 6A) dan setiap ranking punya 8 poin untuk dibayar.



Meningkatkan Peringkat

Meningkatkan peringkat didasarkan pada kombinasi penjualan tingkat pertama dan penjualan grup, dan tidak ada syarat waktu.

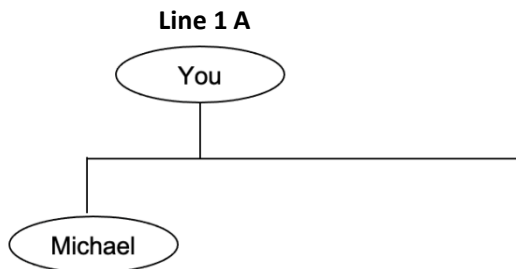
Setiap kenaikan peringkat dicapai melalui penjualan tingkat pertama, dengan memenuhi syarat berdasarkan pada jumlah akumulasi volume penjualan.



CONTOH MEKANISME PEMBERIAN KOMISI

1. Penjual Langsung 1A – Kualifikasi untuk mencapai ranking ini:

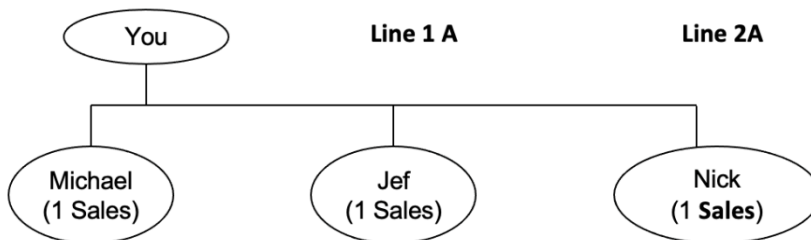
- Secara pribadi menjual 1 unit (1 unit yang terjual dihitung sebagai penjualan)
- Contoh:



- Sales SD 501 Rp 2.180.000/point.
- Michael adalah garis 1A anda.
- Anda akan mendapatkan komisi 1-point dari garis ini.

2. Penjual Langsung 2A – Kualifikasi untuk mencapai ranking ini:

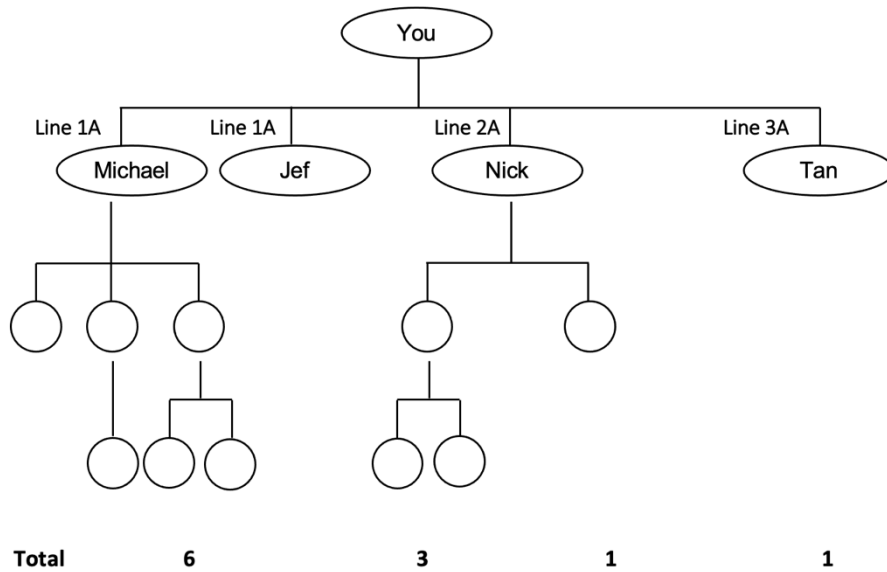
- Pertama anda harus menjadi Penjual Langsung 1A.
- Akumulasi penjualan tingkat pertama sebanyak 2 Unit.
- Anda akan dibayar sebagai Penjual Langsung 2A pada saat penjualan yang ke 3.
- Contoh:



- Nick adalah garis 2A anda.
- Anda akan menerima komisi 2-point dari garis ini.

3. Penjual Langsung 3A – Kualifikasi untuk mencapai ranking ini:

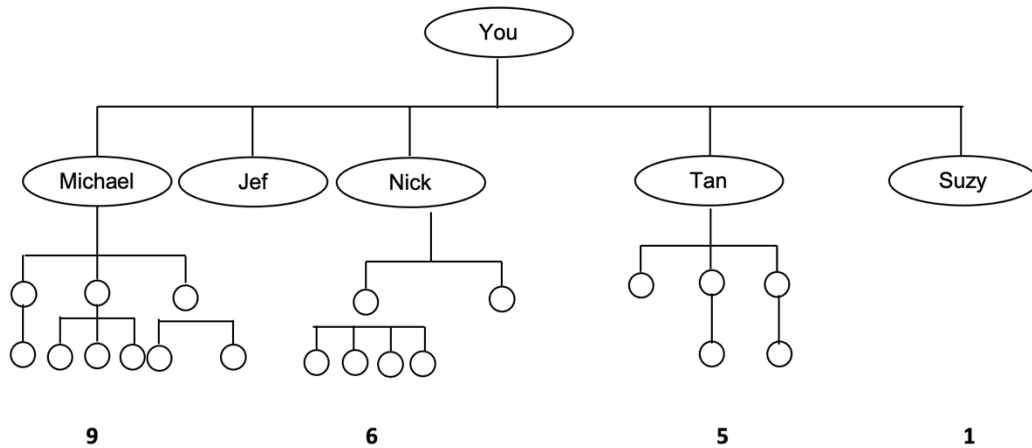
- Akumulasi total penjualan sebanyak 10 Unit.
- Anda akan dibayar sebagai Penjual Langsung 3A, pada saat penjualan tingkat pertama yang ke 11.
- Contoh:



- Tan adalah garis 3A anda
- Anda akan menerima komisi 3-point dari garis ini.

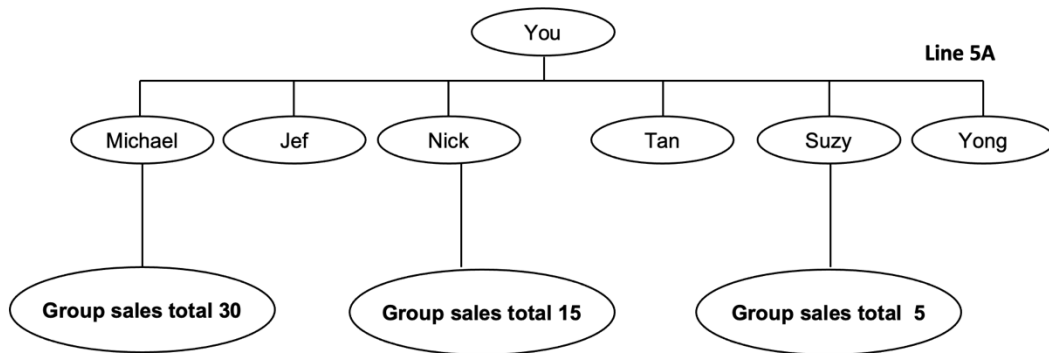
4. Penjual Langsung 4A – Kualifikasi untuk mencapai ranking ini:

- Akumulasi total penjualan sebanyak 20 Unit.
- Anda akan dibayar sebagai Penjual Langsung 4A, pada saat penjualan tingkat pertama yang ke 21.
- Contoh:



5. Penjual Langsung 5A – Kualifikasi untuk mencapai ranking ini:

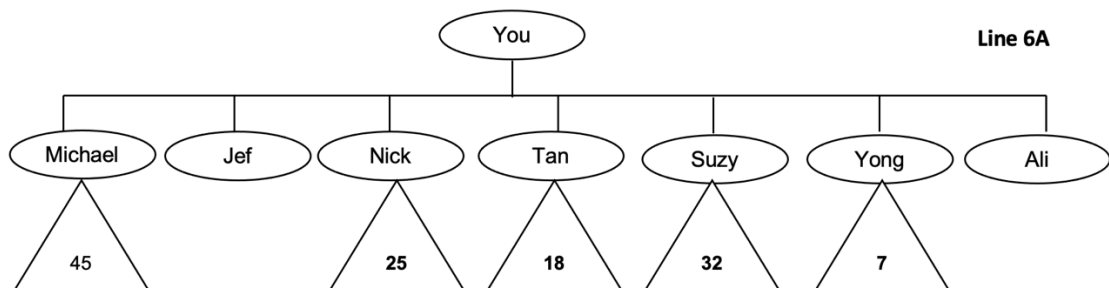
- Akumulasi total penjualan sebanyak 50 unit.
- Anda akan dibayar sebagai Penjual Langsung 5A pada saat penjualan tingkat pertama yang ke 51.
- Contoh:



- Yong adalah garis 5A anda.
- Anda akan menerima komisi 5 Poin dari garis ini.

6. Penjual Langsung 6A – Kualifikasi untuk mencapai ranking ini:

- Akumulasi total penjualan sebanyak 100 unit
- Anda akan dibayar sebagai Penjual Langsung 6A pada saat penjualan tingkat pertama yang ke 101.
- Contoh:



- Ali adalah garis 6A anda
- Anda akan menerima komisi 6 poin dari garis ini



DAFTAR HARGA DAN NILAI KOMISI

Unit: Rupiah

Machine Name	Product Price		Commission		
	Member	Consumer	1 Point	Total 8 Point	%Price
Leveluk Super 501	68,750,000	72,187,500	3,100,000	24,800,000	34.4%
Leveluk K8	63,910,000	67,105,500	2,900,000	23,200,000	34.6%
Leveluk SD 501 Platinum	52,690,000	55,324,500	2,180,000	17,440,000	31.5%
Leveluk SD 501	48,510,000	50,935,500	2,180,000	17,440,000	34.2%
Anespa DX	35,310,000	37,075,500	1,286,000	10,288,000	27.7%
Leveluk JR II	27,060,000	28,413,000	1,220,000	9,760,000	34.4%
Leveluk R	25,410,000	26,680,500	1,120,000	8,960,000	33.6%
Leveluk JR IV	48,510,000	50,935,500	2,000,000	16,000,000	31.4%

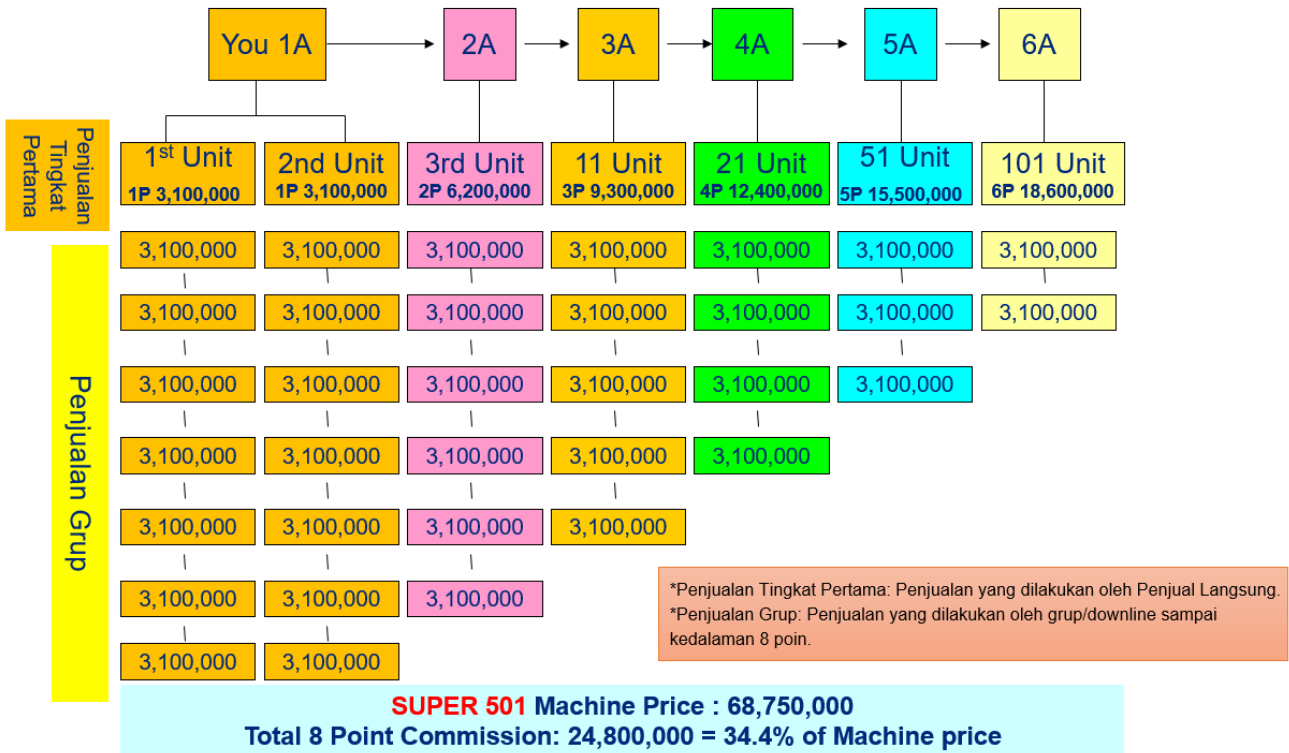
PEMBAYARAN KOMISI

- Penjual Langsung dalam Status Aktif atau melakukan pemasaran/ penjualan atas Produk dalam periode 2 tahun.
- Komisi dibayarkan kepada para Penjual Langsung berdasarkan Rencana Pemasaran Perusahaan paling tidak 14 hari kerja setelah setiap transaksi pembelian produk.

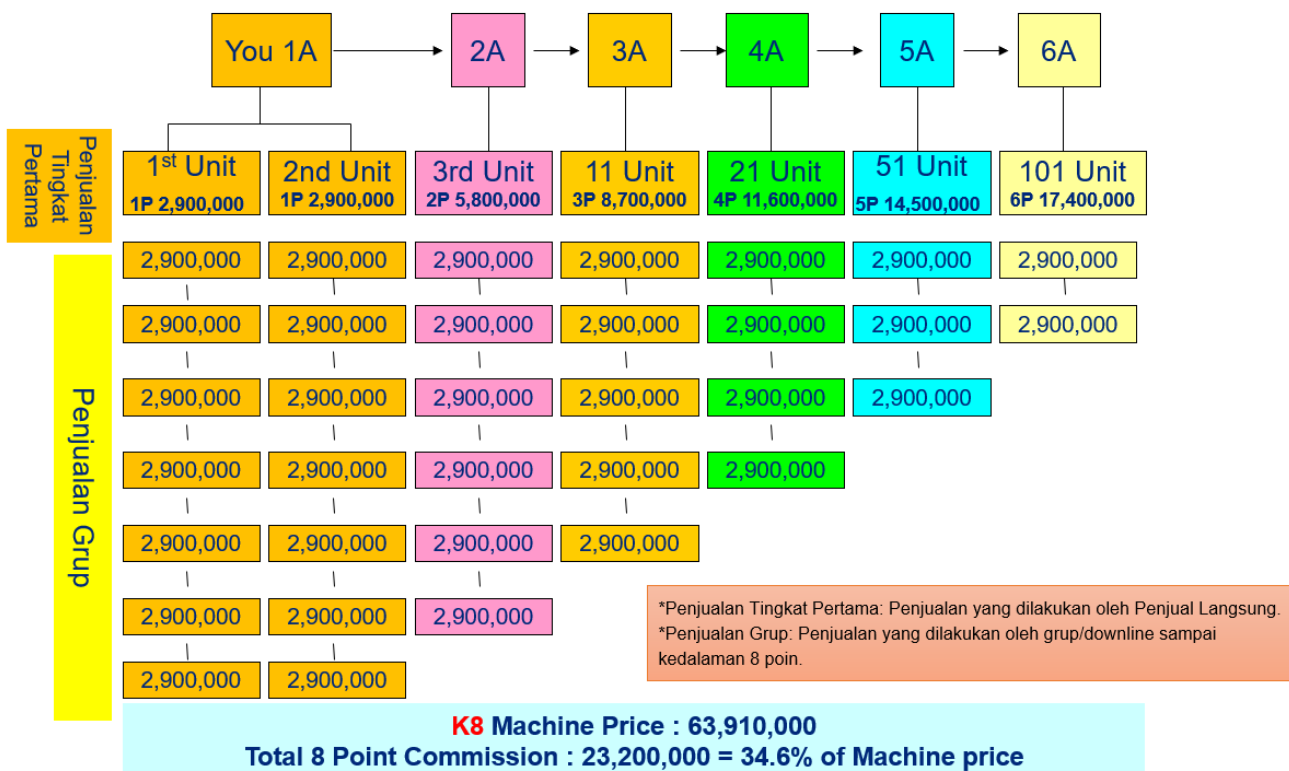


ENAGIC 8 P MARKETING PLAN

1. Leveluk Super 501



2. Leveluk K8

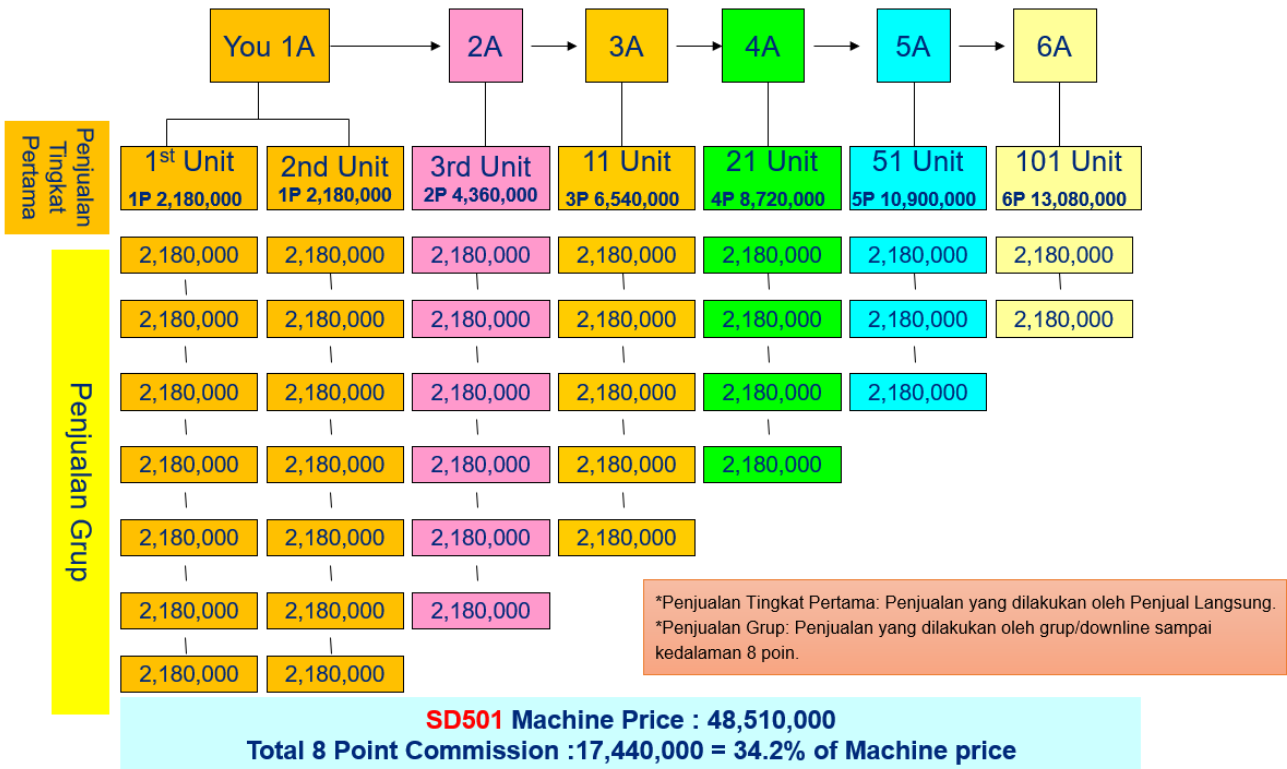




3. Leveluk SD501 Platinum

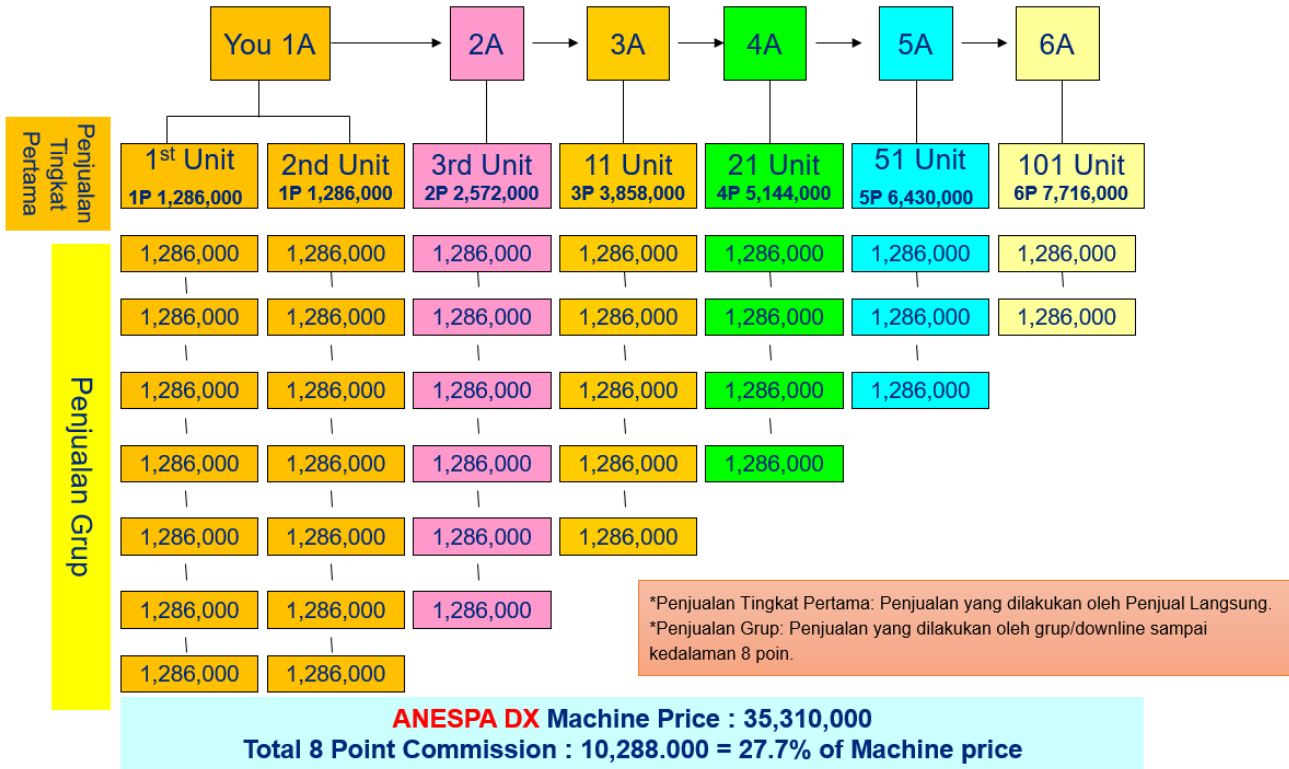


4. Leveluk SD501





5. Anespa DX

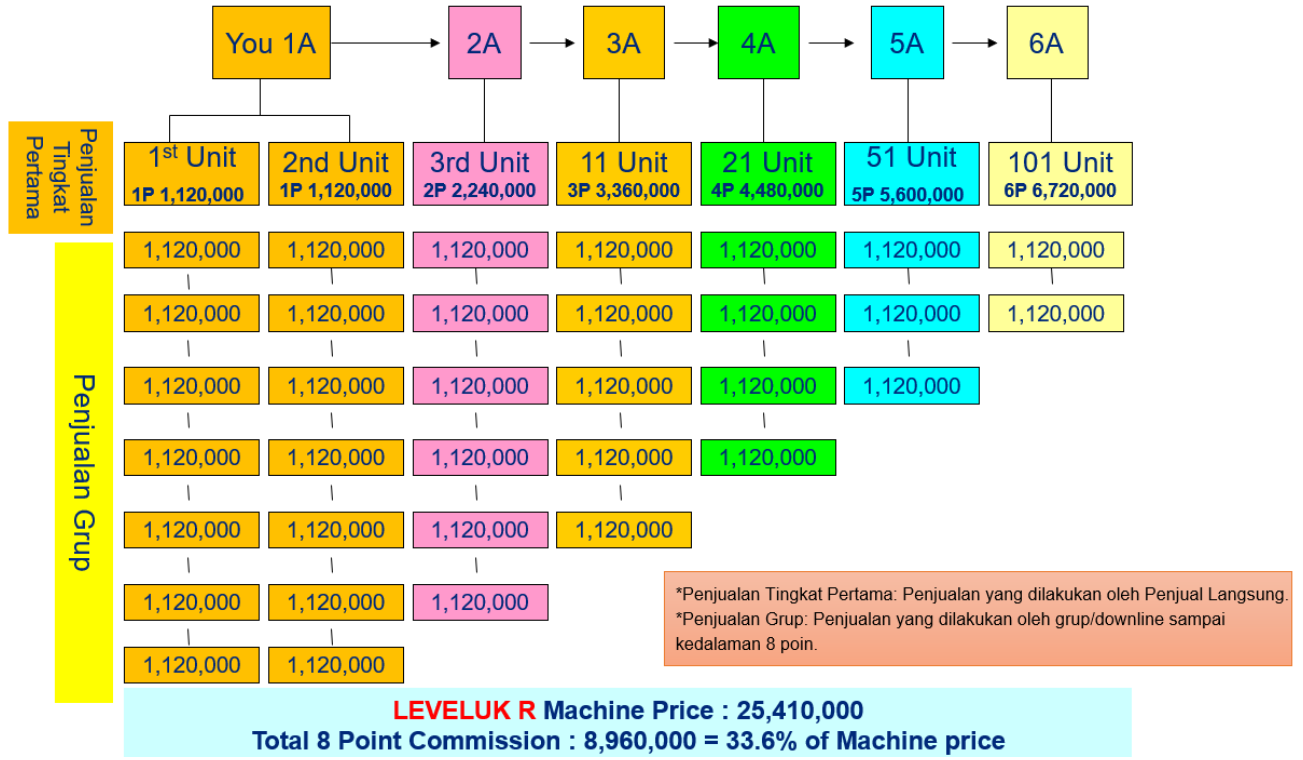


6. Leveluk JR II

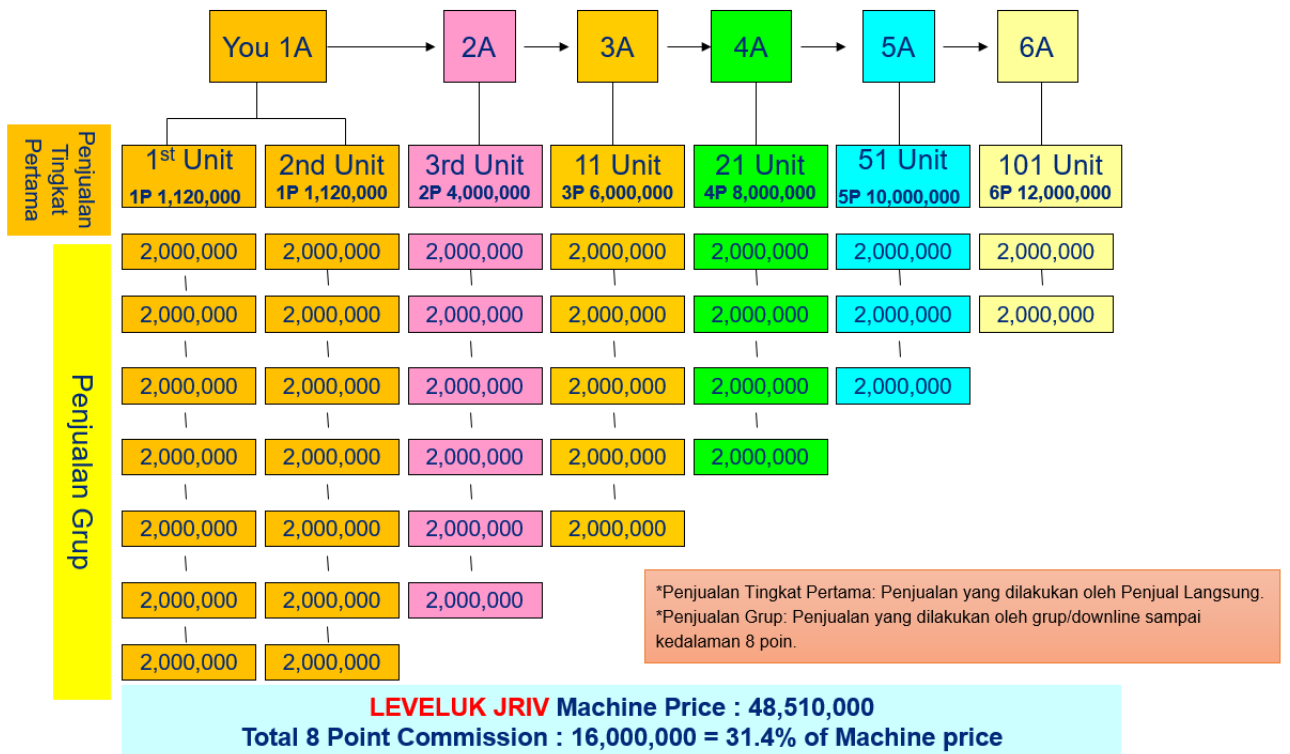




7. Leveluk R



8. Leveluk JRIV





PENDAFTARAN PENJUAL LANGSUNG

- **Kualifikasi menjadi Penjual Langsung Enagic:**

- ❖ **Perseorangan:**

1. Warga Negara Indonesia berusia 18 (delapan belas) tahun atau telah menikah
2. Sehat secara jasmani dan rohani dan dapat bertindak secara sah sebagai subjek hukum
3. Memiliki NPWP Pribadi
4. Memiliki kartu identitas yang masih berlaku

- ❖ **Badan Usaha:**

1. Badan hukum dan/atau badan usaha yang didirikan berdasarkan hukum dan peraturan Negara Republik Indonesia berbentuk Perseroan Terbatas (PT)
2. Memiliki Akta Pendirian
3. Memiliki Izin usaha yang masih berlaku
4. Memiliki NPWP Persusahaan
5. Memiliki Kartu identitas Direksi atau orang yang berwenang mewakili perusahaan
6. Memiliki alamat dan rekening bank yang jelas dan berlaku

CARA PENDAFTARAN

1. Mengisi formulir aplikasi produk
2. Melampirkan fotokopi KTP.
3. Melampirkan fotokopi rekening bank
4. Melampirkan fotokopi NPWP
5. Membayar biaya registrasi sebesar Rp. 110.000,-
6. Penjual Langsung mendapatkan Starter Kit

STARTER KIT

- Buku Panduan (Kode Etik dan Rencana Pemasaran)
- Perjanjian Kemitrausahaan

KODE ETIK



Enagic®



i. Pendahuluan

Kode Etik ini dibuat oleh PT. Enagic Indonesia (“Perusahaan”) sebagai peraturan baku yang berlaku bagi para pelaku usaha penjualan berjenjang atau Multi Level Marketing (“MLM”) Perusahaan dalam menjalankan usahanya dan bersifat mengikat bagi para Penjual Langsung dan Perusahaan sejak ditandatanganinya Formulir Aplikasi Penjual Langsung dan Perjanjian Kemitrausahaan serta berlaku di seluruh wilayah Indonesia selama menjadi Penjual Langsung Perusahaan. Kode Etik ini merupakan bagian dan menjadi satu kesatuan yang tidak terpisahkan dari Perjanjian Kemitrausahaan.

ii. Tujuan

Kode Etik ini dibuat agar tercipta perlindungan kepentingan usaha bagi para Penjual Langsung dan Perusahaan secara menyeluruh yang dilakukan secara sehat, bertanggung jawab, saling menguntungkan dan harmonis serta dapat menjamin terciptanya kesempatan berusaha yang sama dan adil bagi seluruh Penjual Langsung tanpa adanya perbedaan-perbedaan hak dan kewajiban antara para Penjual Langsung. Kode Etik ini dibuat berdasarkan ketentuan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.70 Tahun 2019. tanggal 3 September 2019 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung dan setiap perubahannya.

1. Ketentuan dan Definisi

- 1.1 **Buku Panduan** berarti buku pedoman Penjual Langsung yang mencakup Kode Etik dan Rencana Pemasaran yang ditentukan, untuk tujuan sebagai pedoman bagi Penjual Langsung Perusahaan, sebagaimana dapat diubah dan dipublikasikan dari waktu ke waktu.
- 1.2 **Calon Penjual Langsung** berarti pemohon yang akan bergabung dengan Perusahaan sebagai Penjual Langsung dan direkrut oleh Sponsor.
- 1.3 **Down-line** berarti jaringan ke bawah seorang Penjual Langsung yang terdiri dari perseorangan atau Perseroan Terbatas yang direkrut dan setuju untuk menjadi Penjual Langsung yang disponsori olehnya baik secara langsung maupun tidak langsung.
- 1.4 **Formulir Aplikasi Penjual Langsung** berarti formulir aplikasi/ permohonan untuk menjadi Penjual Langsung dan melekat dengan Perjanjian Kemitrausahaan dan dokumen-dokumen lain yang menjadi lampirannya.
- 1.5 **ID Penjual Langsung** adalah nomor identitas setiap Penjual Langsung yang terdaftar dalam sistem dan database Perusahaan.
- 1.6 **Kangen Water™** berarti air yang diproduksi oleh Produk.



- 1.7 **Komisi** berarti imbalan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Penjual Langsung yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan produk, baik yang dihasilkan oleh Penjual Langsung secara pribadi maupun jaringannya.
- 1.8 **Konsumen** berarti setiap orang pemakai barang dan/atau jasa, baik untuk kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.
- 1.9 **Penjual Langsung** berarti anggota mandiri jaringan pemasaran atau penjualan yang berbentuk badan usaha atau perseorangan dan bukan merupakan bagian dari struktur Perusahaan yang telah melengkapi Formulir Aplikasi Penjual Langsung dan telah diterima dan disetujui oleh Perusahaan. Penjual Langsung berhak memasarkan atau menjual Produk kepada Konsumen akhir secara langsung dengan mendapat imbalan berupa komisi atas penjualan.
- 1.10 **Perusahaan** adalah PT Enagic Indonesia, sebuah perseroan terbatas yang didirikan berdasarkan hukum Republik Indonesia, dengan inti usahanya sebagai perusahaan penjualan langsung dan pemasaran Produk (sebagaimana didefinisikan di bawah) kepada konsumen akhir melalui Penjual Langsung.
- 1.11 **Perjanjian Kemitrausahaan** berarti perjanjian antara Penjual Langsung dengan Perusahaan sebagaimana terlampir dalam Formulir Aplikasi Penjual Langsung termasuk perubahannya dari waktu ke waktu.
- 1.12 **Pesanan Pembelian Produk** berarti formulir aplikasi untuk memesan dan membeli Produk yang ditandatangani Perusahaan, Konsumen dan Sponsornya.
- 1.13 **Produk** berarti seluruh jenis produk, sebagaimana ditetapkan dan diinformasikan oleh Perusahaan dan sesuai dengan Izin Usaha Perusahaan, yang disediakan, dipasarkan dan dijual oleh Perusahaan melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Penjual Langsung.
- 1.14 **Rencana Pemasaran/ Marketing Plan** berarti program Perusahaan termasuk perubahannya dari waktu ke waktu untuk memasarkan dan menjual Produk melalui Penjual Langsung dan *Down-line* nya sebagai jaringan penjualan mereka, mencakup informasi Produk, Rencana Kompensasi yang terdiri dari komisi, penghargaan dan/atau manfaat yang diberikan untuk Penjual Langsung.
- 1.15 **Status Aktif** adalah keadaan di mana aplikasi Penjual Langsung diterima dan melakukan pemasaran atau penjualan atas Produk dalam periode 2 (dua) tahun.
- 1.16 **Status Tidak Aktif** adalah keadaan di mana Penjual Langsung yang tidak melakukan pemasaran atau penjualan atas Produk dalam periode 2 (dua) tahun berturut-turut.
- 1.17 **Sponsor** berarti Penjual Langsung yang secara langsung merekrut Calon Penjual Langsung untuk kemudian bergabung dengan Downline-nya.
- 1.18 **Starter Kit** berarti satu set alat bantu pemasaran yang terdiri dari Buku Panduan (Kode Etik dan Rencana Pemasaran), Perjanjian Kemitrausahaan, Katalog, dan materi pemasaran lainnya (jika ada) yang diberikan oleh Perusahaan.
- 1.19 **Up-line** berarti Penjual Langsung yang mensponsori/merekrut individu dan/atau badan usaha untuk bergabung dengan Rencana Pemasaran Perusahaan sebagai *Down-line* nya.



2. Kualifikasi Penjual Langsung

- 2.1 Calon Penjual Langsung yang merupakan Perseorangan harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:
 - i. Warga Negara Indonesia;
 - ii. (a) Memiliki bukti identitas diri dalam bentuk Kartu Tanda Penduduk (KTP); (b) berusia sekurang-kurangnya 18 (delapan belas) tahun atau telah menikah;
 - iii. Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP);
 - iv. Dalam keadaan sehat jasmani dan rohani serta tidak sedang dicabut hak-haknya sebagai subyek hukum.
- 2.2 Calon Penjual Langsung non-perseorangan harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:
 - i. Hanya badan hukum yang berbentuk Perseroan Terbatas dan didirikan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia.
 - ii. Memiliki akta pendirian, izin usaha yang berlaku, NPWP dan kartu identitas dari Direksi atau orang yang berwenang mewakili dan dokumen lain yang dibutuhkan.
- 2.3 Calon Penjual Langsung memiliki alamat yang terdaftar di Indonesia dan rekening bank di Indonesia yang jelas dan berlaku, dengan ketentuan nama pada rekening bank tersebut harus sesuai dengan nama yang tertera di Formulir Aplikasi Penjual Langsung Calon Penjual Langsung.
- 2.4 Calon Penjual Langsung tidak pernah diberhentikan sebagai Penjual Langsung dengan alasan melakukan pelanggaran baik terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia ataupun ketentuan dan/atau kebijakan Perusahaan.
- 2.5 Apabila Calon Penjual Langsung adalah mantan Penjual Langsung yang mengundurkan diri dan kemudian mendaftar kembali, Calon Penjual Langsung tersebut diperbolehkan mendaftar kembali dalam waktu 6 (enam) bulan sejak tanggal efektif pengunduran dirinya.
- 2.6 Calon Penjual Langsung bukan merupakan karyawan, pemegang saham, direksi, komisaris, wali amanat atau trustee Perusahaan atau pihak yang punya kepemilikan terhadap Perusahaan.

3. Prosedur Pendaftaran Penjual Langsung

- 3.1 Calon Penjual Langsung yang merupakan Perseorangan menyampaikan kepada Perusahaan dokumen-dokumen sebagaimana disebutkan di bawah ini:
 - a) Formulir Aplikasi Penjual Langsung yang telah diisi dengan lengkap dan ditandatangani;
 - b) Fotokopi Kartu Tanda Pengenal (KTP) calon Penjual Langsung;
 - c) Nomor rekening bank di Indonesia sebagaimana dijelaskan pada ayat 2.3 di atas; dan
 - d) Fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
- 3.2 Calon Penjual Langsung yang merupakan non-perseorangan menyampaikan kepada Perusahaan dokumen-dokumen sebagaimana disebutkan dibawah ini:
 - a) Formulir Aplikasi Penjual Langsung yang telah diisi dengan lengkap dan ditandatangani oleh Direksi yang berwenang mewakili;



- b) Fotokopi Akta Pendirian, Izin Usaha yang berlaku dan Kartu Tanda Pengenal Direksi yang berwenang mewakili;
 - c) Nomor rekening bank di Indonesia sebagaimana dijelaskan pada ayat 2.3 diatas; dan
 - d) Fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
- 3.3 Calon Penjual Langsung wajib membaca dengan seksama seluruh syarat dan ketentuan yang berlaku sebelum menandatangani Perjanjian Kemitrausahaan.
- 3.4 Calon Penjual Langsung wajib memberikan informasi yang lengkap, jujur dan benar dalam mengisi Formulir Aplikasi Penjual Langsung.
- 3.5 Setelah menerima pendaftaran Calon Penjual Langsung, Perusahaan akan melakukan verifikasi dan menginformasikan kepada Calon Penjual Langsung atas persetujuan atau penolakan pendaftarannya.
- 3.6 Apabila pendaftaran Calon Penjual Langsung disetujui, Calon Penjual Langsung membayar biaya pendaftaran sebesar Rp.110.000,- (seratus sepuluh ribu Rupiah) dan bersama dengan Perusahaan dan Sponsornya akan menandatangani Perjanjian Kemitrausahaan.
- 3.7 Setelah biaya pembayaran diterima, Perusahaan akan memberikan ID Member dan Starter Kit.
- 3.8 Perusahaan berhak dan atas kebijakannya sendiri, untuk menerima atau menolak pendaftaran Calon Penjual Langsung.
- 3.9 Dalam hal Penjual Langsung berniat untuk mengganti data atau informasi terkait dirinya, Penjual Langsung dapat mengajukan kepada Perusahaan dengan mengisi dan melengkapi formulir perubahan data yang berlaku.

4. Periode Masa Tenang (Cooling off) dan Pembatalan Pendaftaran

- 4.1 Perusahaan akan memberikan 10 (sepuluh) hari kerja setelah tanggal Perjanjian Kemitrausahaan kepada calon Penjual Langsung untuk memutuskan apakah akan melanjutkan untuk menjadi Penjual Langsung atau membatalkan permohonannya.
- 4.2 Penjual Langsung dapat membatalkan pendaftarannya dengan mengajukan formulir yang telah dilengkapi dan ditandatangani dan mengembalikan Produk dan *Starter Kit* yang belum digunakan dan mendapatkan kembali pembayaran Produk dan biaya pendaftaran.
- 4.3 Perusahaan akan menghapus ID Penjual Langsung segera setelah penerimaan formulir pembatalan pendaftaran. Pembatalan pendaftaran berlaku efektif terhitung sejak tanggal dihapusnya ID Penjual Langsung tersebut.
- 4.4 Perusahaan akan mengembalikan pembayaran (*refund*) atas biaya pendaftaran dan pembelian Produk (apabila Penjual Langsung melakukan pembelian) dengan ketentuan mengurangi biaya administrasi Bank.
- 4.5 Untuk menghindari keraguan, pembatalan pendaftaran sebagaimana diatur dalam Pasal 4 ini berbeda dengan Pengunduran diri sebagaimana diatur lebih lanjut dalam Pasal 6 dibawah. Sehingga, mantan Penjual Langsung yang melakukan pembatalan pendaftaran tidak harus menunggu 6 bulan sebelum melakukan pendaftaran ulang, sebagaimana diatur dalam Pasal 2.5.



5. Masa Berlaku Status Penjual Langsung

- 5.1 Status sebagai Penjual Langsung hanya akan diberikan jika Perusahaan sudah menyetujui aplikasi untuk menjadi Penjual Langsung seperti yang dijelaskan dalam Pasal 3.5 dan otomatis diperpanjang dengan syarat memenuhi ketentuan Status Aktif, dan berlaku hingga Penjual Langsung mengundurkan diri atau diberhentikan, sebagaimana diatur lebih lanjut di Kode Etik ini.
- 5.2 Penjual Langsung yang dalam Status Tidak Aktif sebagaimana disebutkan pada Pasal 1.16, hak Penjual Langsung atas Komisi dan hadiah lainnya akan diberhentikan hingga Penjual Langsung dalam Status Aktif kembali.
- 5.3 Apabila Penjual Langsung mengundurkan diri atau diberhentikan, setiap kewajiban, pembayaran dan segala manfaat-manfaat lainnya yang telah ada atau timbul sebelum tanggal efektif pemberhentian dan belum dibayarkan atau dilaksanakan oleh Perusahaan atau mantan Penjual Langsung akan tetap berlaku dan harus diselesaikan sebagaimana mestinya.
- 5.4 Untuk menghindari keraguan, sejak tanggal efektif berakhirnya Status Penjual Langsung, maka:
 - a) Semua hak Penjual Langsung berdasarkan Perjanjian Kemitrausahaan dihapus, termasuk antara lain menjual, mempromosikan atau membeli Produk serta hak atas Komisi, dan hadiah lainnya, sebagaimana diatur oleh ketentuan dan/atau kebijakan Perusahaan, yang akan diterima olehnya dimasa mendatang;
 - b) Melepaskan hak untuk pemakaian atas logo dan material pemasaran lain yang sehubungan dengan Perusahaan.
- 5.5 *Downline* dari Penjual Langsung yang Statusnya berakhir tersebut akan dialihkan secara otomatis ke *Upline* pertama di atasnya pada bulan di mana efektifnya berakhir Statusnya.

6. Pengunduran Diri Penjual Langsung

- 6.1 Perjanjian Kemitrausahaan dapat mengundurkan diri menjadi Penjual Langsung setiap saat dan dengan alasan apapun oleh Penjual Langsung dengan pemberitahuan tertulis terlebih dahulu.
- 6.2 Setiap pengunduran diri diterima dan berlaku efektif sebagaimana dinyatakan oleh Penjual Langsung. Terhitung sejak tanggal pembatalan, Penjual Langsung kehilangan seluruh hak-hak istimewa kepemimpinan dan organisasi *Down-line* serta tidak lagi memenuhi syarat atas semua komisi. Penjual Langsung tersebut tidak dapat mengiklankan, menjual atau mempromosikan Produk atau membeli Produk dari Perusahaan. Penjual Langsung yang mengundurkan diri tersebut harus menunggu 6 (enam) bulan sebelum memenuhi syarat agar dapat disponsori kembali sebagai seorang Penjual Langsung Perusahaan.
- 6.3 Perusahaan akan mempertimbangkan sebuah permohonan untuk menerima kembali (*reinstate*) seorang Penjual Langsung 6 (enam) bulan setelah tanggal pengunduran diri. Sebagai bagian dari permohonan, mantan Penjual Langsung tersebut wajib berjanji untuk mematuhi persyaratan pada Kode Etik Perusahaan, Buku Panduan dan Formulir Aplikasi Penjual Langsung. Penerimaan permohonan tersebut adalah atas pertimbangan Perusahaan dan Perusahaan juga harus



mempertimbangkan untuk menerima kembali mantan Penjual Langsung tersebut pada organisasi penjualan dengan posisi sebelumnya atau posisi yang lebih rendah sebagai syarat untuk penerimaan kembali.

7. Pemberhentian Penjual Langsung

- 7.1 Perusahaan berhak untuk mengakhiri kemitrausahaan setiap saat apabila Penjual Langsung telah melanggar ketentuan-ketentuan Perjanjian Kemitrausahaan, Kode Etik ini dan perubahan-perubahannya serta perundangan-undangan yang berlaku dan standar transaksi yang wajar.
- 7.2 Perusahaan akan menyampaikan pemberitahuan tertulis yang dikirimkan dengan surat tercatat kepada Penjual Langsung tentang pengakhiran Perjanjian Kemitrausahaan terhitung sejak tanggal pemberitahuan tertulis tersebut.
- 7.3 Penjual Langsung akan memiliki 15 (lima belas) hari dari tanggal pengiriman surat terdaftar untuk mengajukan pembelaan diri atas pengakhiran secara tertulis tersebut dengan memberikan jawaban tertulis mengenai penemuan pelanggaran dari Kode Etik Perusahaan, Buku Panduan dan/atau Formulir Aplikasi Penjual Langsung oleh Perusahaan yang harus diterima oleh Perusahaan dalam waktu 20 (dua puluh) hari sejak surat pemberitahuan pengakhiran oleh Perusahaan. Jika pembelaan diri tersebut tidak diterima dalam waktu 20 (dua puluh) hari, maka Pengakhiran akan otomatis dianggap berlaku.
- 7.4 Jika Penjual Langsung mengajukan pembelaan sesuai dengan ketentuan prosedur dan jangka waktu, Perusahaan akan meninjau dan mempertimbangkan pembelaan Penjual Langsung ini. Selain itu, Perusahaan juga akan mempertimbangkan tindakan lain yang sesuai, dan memberitahukan Penjual Langsung atas keputusannya tersebut.
- 7.5 Keputusan Perusahaan bersifat final dan berlaku pada tanggal awal pemberitahuan Pengakhiran. Penjual Langsung yang sudah diakhiri tidak dapat disponsori kembali sebagai Penjual Langsung Perusahaan.

8. Kemitrausahaan Suami-Istri

- 8.1 Apabila ada Calon Penjual Langsung yang merupakan suami atau istri dari Penjual Langsung yang telah memiliki ID Member, maka Calon Penjual Langsung tersebut dapat menjalankan Kemitrausahaannya secara terpisah. Perusahaan mencatat setiap pasangan suami-istri sebagai satu Penjual Langsung yang terpisah.
- 8.2 Penjual Langsung yang menikah satu sama lain setelah menjadi Penjual Langsung, secara sendiri-sendiri dapat melanjutkan kemitrausahaan yang sudah berjalan.
- 8.3 Apabila suami-isteri sepakat untuk menjalankan Kemitrausahaan dengan 1 (satu) Penjual Langsung, maka Perusahaan melakukan pembayaran atas Komisi, dan/atau manfaat-manfaat lainnya ke satu rekening bank sebagaimana terdaftar dalam database Perusahaan.



- 8.4 Jika suami-istri sebagaimana diatur pada Pasal 8.3 bercerai, mereka wajib memberitahukan Perusahaan terkait dengan bagaimana kemitrausahaan akan dilaksanakan selanjutnya. Apabila tidak adanya putusan ataupun penetapan dari pengadilan mengenai kemitrausahaan, Perusahaan akan melakukan pembayaran atas Komisi, dan/atau manfaat-manfaat lainnya ke satu rekening bank sebagaimana terdaftar dalam database Perusahaan.

9. Pemberian Dukungan oleh Sponsor/Kewajiban Sponsor

- 9.1 Setiap Sponsor wajib melakukan pengawasan dan fungsi pendistribusian penjualan dan/atau pengiriman Produk untuk Konsumen dan mengadakan pelatihan untuk Downline-nya dan seluruh Penjual Langsung yang ada di dalam Downline-nya. Pelatihan tersebut dapat berbentuk, antara lain pendidikan dan motivasi kepada Penjual Langsung, baik dengan menggunakan sistem dan petunjuk Perusahaan atau dengan cara sendiri, terkait hal-hal berikut:
- a) Tanggung jawab dan kewajiban seorang Penjual Langsung berdasarkan ketentuan dan/atau kebijakan Perusahaan;
 - b) Cara-cara membangun komunikasi dengan calon Konsumen dan/atau konsumen yang sudah ada;
 - c) Informasi dan karakteristik Produk; dan
 - d) Strategi berbisnis.
- 9.2 Sponsor harus memiliki informasi, komunikasi dan manajemen pengawasan yang berkelanjutan dengan organisasi penjualan mereka, seperti namun tidak terbatas pada: surat tertulis, pertemuan, telepon, pesan suara, surat elektronik, pelatihan, menyertai individu untuk pelatihan perusahaan, dan sebagainya.
- 9.3 Calon Penjual Langsung tidak akan diminta untuk memberikan segala bentuk pembayaran atau manfaat dalam rangka untuk disponsori.
- 9.4 Tindakan pengawasan yang dimaksud pada ayat 1 diatas meliputi mengawasi kegiatan-kegiatan Penjual Langsung didalam Downline dan berupaya untuk memastikan Penjual Langsung didalam Downline mematuhi ketentuan dan/atau kebijakan Perusahaan, termasuk sebagaimana tertuang dalam Kode Etik, Perjanjian dan Rencana Pemasaran dan perubahannya serta peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 9.5 Setiap Sponsor wajib melindungi rahasia Perusahaan dan privasi Penjual Langsung dalam Downline-nya.

10. Sponsorisasi

- 10.1 Semua Penjual Langsung memiliki hak untuk mensponsori Calon Penjual Langsung dan setiap calon Penjual Langsung memiliki hak utama untuk memilih Sponsor sendiri. Jika dua Penjual Langsung mengklaim sebagai sponsor dari Penjual Langsung baru yang sama, Perusahaan akan memilih atau



mempertimbangkan aplikasi pertama yang diterima oleh kantor pusat Perusahaan sebagai pertimbangan.

- 10.2 Aplikasi pertama bukan merupakan satu-satunya faktor pertimbangan. Faktor-faktor lain seperti pertimbangan akal sehat dan prinsip-prinsip yang adil juga merupakan faktor pertimbangan.
- 10.3 Metode pendaftaran dan setiap informasi Penjual Langsung dapat dilakukan melalui faksimili dan pendaftaran *online*. Pengajuan Formulir Aplikasi Penjual Langsung tidak mengikat Perusahaan dan Penjual Langsung yang mensponsori calon Penjual Langsung, untuk melakukan pengiriman Perjanjian Kemitrausahaan yang lengkap yang telah ditandatangani ke Perusahaan.
- 10.4 Ketika merekrut Calon Penjual Langsung untuk mengikuti program jaringan Perusahaan, Penjual Langsung harus menjelaskan secara benar mengenai hal antara lain sebagai berikut:
 - a) Identitas dan profil Perusahaan;
 - b) Tipe, kinerja termasuk penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan serta kualitas jaminan masing-masing Produk;
 - c) Program Kompensasi;
 - d) Kode Etik dan Peraturan Perusahaan;
 - e) Hak dan Kewajiban Penjual Langsung; dan
 - f) Hal penting lainnya yang akan mempengaruhi penilaian dari calon Penjual Langsung.
- 10.5 Setiap Penjual Langsung wajib mengidentifikasi dirinya dengan memberitahukan nama dan ID Member kepada calon Penjual Langsung.
- 10.6 Perusahaan tidak menawarkan diskon penjualan atau konsesi lainnya dan Penjual Langsung juga tidak diperkenankan menawarkan diskon. Setiap diskon yang ditawarkan oleh Penjual Langsung dapat dijadikan alasan untuk pemberhentian keanggotaannya sebagai Penjual Langsung.

11. Peralihan Sponsorisasi

- 11.1 Peralihan Sponsor tidak diizinkan dan tidak diperbolehkan untuk menjaga integritas pensponsoran dan keberhasilan organisasi secara keseluruhan.

12. Peralihan Penjual Langsung

- 12.1 Penjual Langsung dilarang mengalihkan Keanggotaan dengan cara apa pun ke pihak lain, dikecualikan pada kondisi sebagaimana ditentukan dibawah ini.
- 12.2 Pernikahan – 2 (dua) Penjual Langsung yang menikah satu sama lain setelah menjadi Penjual Langsung, secara sendiri-sendiri dapat melanjutkan kemitrausahaan yang sudah berjalan.
- 12.3 Perceraian – jika pasangan suami-istri bercerai, mereka setuju untuk memberitahukan kepada Perusahaan siapa yang akan bertanggung jawab atas Kemitrausahaan yang sedang berjalan, dengan cara sebagai berikut:



- a) Persetujuan tertulis yang menjelaskan siapa yang akan melanjutkan kemitrausahaan dan ditandatangani oleh kedua pihak di depan saksi (yang dapat berupa advokat dan penasehat hukum atau pejabat publik atau orang yang disumpah atau notaris);
 - b) Putusan Pengadilan yang menjelaskan pihak yang menerima hak atas Kemitrausahaan; atau
 - c) Kedua belah pihak dapat memilih untuk mempertahankan kemitrausahaan bersama mereka dan beroperasi sebagai kemitraan, dan memberikan Perjanjian tertulis antara kedua belah pihak kepada Perusahaan.
- 12.4 Kematian – setelah kematian Penjual Langsung, hak dan tanggung jawab kemitrausahaan dapat diteruskan kepada pewaris yang sah secara hukum, selama orang tersebut telah mengisi Formulir Aplikasi Penjual Langsung baru, bersama dengan salinan sertifikat kematian.
- 12.5 Penyandang Cacat dan/atau dibawah pengampuan – jika Penjual Langsung menjadi cacat dan/atau dibawah pengampuan sehingga ia tidak bisa lagi memenuhi kewajiban yang diperlukan sebagai Penjual Langsung Perusahaan, maka perwakilan hukum Penjual Langsung tersebut:
- a) Menghubungi Perusahaan dalam waktu 30 (tiga puluh) hari setelah terjadinya kecacatan dan menyarankan Perusahaan atas status Penjual Langsung dan rencana pengelolaan masa depan atau pembatalan kemitrausahaan;
 - b) Menyediakan akta notaris atau salinan putusan pengadilan yang dikonfirmasi atas penunjukan sebagai kuasa hukum atau wali; dan
 - c) Menyediakan akta notaris atau salinan putusan pengadilan yang menetapkan hak untuk mengelola bisnis pada Perusahaan.
- 12.6 Jika perwakilan hukum atau wali berencana untuk melanjutkan kemitrausahaan, maka ia wajib mengisi Formulir Aplikasi Penjual Langsung baru dan memahami dan menyetujui Perjanjian Kemitrausahaan dan menerima pelatihan yang diperlukan sesuai dengan tingkat Penjual Langsung pada saat terjadi kecacatan. Persyaratan ini harus dipenuhi dalam batas waktu 6 (enam) bulan.
- 12.7 Dalam situasi tertentu, Penjual Langsung dapat mengajukan formulir perubahan data dalam rangka pengalihan Keanggotaannya dengan ketentuan:
- a) Pihak yang dapat menerima pengalihan merupakan pihak yang belum terdaftar sebagai Penjual Langsung; dan
 - b) Menyerahkan dokumen persyaratan dokumen persyaratan untuk calon Penjual Langsung yang akan menerima pengalihan sebagaimana merujuk pada Pasal 3.1 Kode Etik ini.
- 12.8 Dengan tidak mengurangi pemenuhan kewajiban sebagaimana diatur Pasal 12.7 diatas, Perusahaan memiliki diskresi dan keputusan mutlak untuk memberikan persetujuan atas permohonan perubahan data dalam rangka pengalihan Keanggotaan Penjual Langsung kepada pihak lain.

13. Hak Perusahaan

- 13.1 Perusahaan berhak untuk mengganti atau mengubah harga, ketentuan dan peraturan, Kode Etik Perusahaan, ketersediaan Produk dan Rencana Pemasaran yang telah disetujui oleh Kementerian



Perdagangan, termasuk rencana kompensasi dengan pemberitahuan dalam bentuk tertulis, termasuk tapi tidak terbatas, melalui surat, fax, pemberitahuan melalui website Perusahaan, bulletin atau majalah terbitan Perusahaan dan lain-lain. Setelah dilakukan sosialisasi terlebih dahulu **30** (tiga puluh) hari sebelumnya.

- 13.2 Penjual Langsung wajib mengikut keputusan Perusahaan sebagaimana ketentuan-ketentuan Kode Etik ini.

14. Tanggung Jawab dan Kewajiban Perusahaan

- 14.1 Menyediakan informasi yang jelas, jujur dan benar mengenai Perusahaan, Produk dan Rencana Pemasaran kepada Penjual Langsung.
- 14.2 Wajib membayar komisi kepada para Penjual Langsung berdasarkan Rencana Pemasaran Perusahaan paling tidak 14 hari kerja setelah setiap transaksi pembelian produk.
- 14.3 Menyediakan jaminan produk untuk penggantian, pengembalian dan pembayaran kembali Produk, dalam hal Produk yang dibeli dibawah standar mutu, tidak sesuai dengan yang diperjanjikan atau ditemukan cacat sebagaimana diatur pada Pasal 23 Kode Etik ini.
- 14.4 Memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian yang ditimbulkan akibat penggunaan, pemakaian, dan pemanfaatan Produk sebagaimana diatur pada Pasal 23.2 Kode Etik ini.
- 14.5 Melakukan pendaftaran Produk kepada pejabat dan/atau dinas berwenang terkait.
- 14.6 Memberikan kesempatan yang sama kepada semua Penjual Langsung untuk berprestasi dalam memasarkan Produk.
- 14.7 Memberikan alat bantu penjualan (Starter Kit) kepada setiap Penjual Langsung.
- 14.8 Memberikan ketentuan standar mutu Produk yang berlaku.
- 14.9 Memastikan kegiatan yang dilakukan oleh Penjual Langsung sesuai dengan Kode Etik dan Rencana Pemasaran.
- 14.10 Mencantumkan label pada barang dan/atau kemasan yang memuat paling sedikit nama Perusahaan dan keterangan bahwa Barang dijual dengan sistem Penjualan Langsung.
- 14.11 Menetapkan harga Produk yang dijual dalam mata uang Rupiah dan berlaku untuk Penjual Langsung dan Konsumen.
- 14.12 Melaksanakan pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan Penjual Langsung, agar bertindak benar, jujur dan bertanggung jawab paling sedikit 1 (satu) kali dalam 1 (satu) tahun, sebagaimana diatur pada pasal 21 Kode Etik ini.
- 14.13 Membeli kembali seluruh Produk, *Starter Kit* dan seluruh materi promosi dan pemasaran yang masih dalam kondisi bagus dan layak jual sebagaimana diatur pada Pasal 22 Kode Etik ini, apabila Penjual Langsung mengakhiri kemitrausahaannya.
- 14.14 Memiliki daftar Penjual Langsung yang menjadi anggota jaringan pemasarannya yang dilengkapi dengan data identitas Penjual Langsung dimaksud.



15. Larangan terhadap Perusahaan

15.1 **Kepatuhan** – tidak dibenarkan melakukan kegiatan apapun dan menjual produk-produk selain yang ditentukan dalam izin usaha penjualan langsung.

15.2 Larangan sehubungan dengan Produk, Perusahaan dilarang:

- a) Menawarkan, mempromosikan dan mengiklankan Produk secara tidak layak, berbeda dan bertentangan dengan keadaan sebenarnya.
- b) Menawarkan Produk dengan cara memaksa atau dengan cara lain yang dapat merugikan baik secara fisik maupun psikologi terhadap Konsumen.
- c) Menawarkan Produk dengan memberikan klausul standar dalam dokumen dan/atau perjanjian yang tidak sesuai dengan peraturan dan ketentuan perlindungan konsumen.
- d) Menjual Produk yang tidak terdaftar dalam dinas teknis terkait, khususnya untuk produk yang wajib didaftarkan berdasarkan hukum dan peraturan yang berlaku.
- e) Mewajibkan atau memaksa Penjual Langsung untuk membeli Produk yang dijual atau digunakan oleh mereka dalam kuantitas besar.
- f) Menjual dan/atau memasarkan produk yang tidak dilabelkan dengan nama Perusahaan dan/atau merek dagang dan/atau nama dagang.
- g) Menjual botol kemasan dalam bentuk dan ukuran apapun dengan atau tanpa label nama Perusahaan.

15.3 Larangan sehubungan dengan Pendaftaran – Perusahaan dilarang:

- a) Mendapatkan manfaat apapun dari biaya aplikasi yang diberikan calon Penjual Langsung dengan nilai yang tidak masuk akal.
- b) Menerima aplikasi/pendaftaran sebagai Penjual Langsung dengan nama yang sama lebih dari 1 (satu) kali.

15.4 Kegiatan Bisnis Ilegal – Perusahaan dilarang:

- a) Membentuk jaringan pemasaran yang ilegal menggunakan nama atau ekspresi apapun.
- b) Melakukan bisnis sehubungan dengan pengumpulan dana dan bisnis perdagangan yang tidak termasuk dalam izin penjualan langsung yang diberikan kepada Perusahaan.

16. Hak Penjual Langsung

16.1 **Informasi Produk dan Perusahaan** – Mendapatkan informasi yang jelas dan benar terkait dengan Perusahaan, Produk, dan Rencana Pemasaran.

16.2 **Hak untuk Membeli Produk** – Selama dalam periode Perjanjian Kemitrausahaan, Penjual Langsung dapat membeli Produk dalam jumlah yang wajar sebagai konsumsi pribadi dan keluarga dan mendapatkan harga pembayaran khusus yang menguntungkan atas pembelian tersebut.

16.3 **Wilayah Pemasaran dan Penjualan Produk** – tidak terdapat pembatasan geografis pemasaran dalam mensponsori calon Penjual Langsung atau menjual Produk di wilayah Indonesia, dengan metode



penjualan dan jadwal sendiri yang sesuai dengan Kode Etik Perusahaan, Buku Panduan dan Rencana Pemasaran.

- 16.4 **Rencana Kompensasi** – Menerima komisi, penghargaan dan/atau manfaat lainnya yang tersedia untuk Penjual Langsung sesuai dengan perhitungan dan pemberiannya dilaksanakan berdasarkan Rencana Pemasaran.
- 16.5 **Iklan menggunakan Internet** – Penjual Langsung diperbolehkan untuk mengiklankan menggunakan internet melalui sistem internet yang diizinkan Perusahaan (www.enagicwebsystem.com) di mana prosedurnya harus sesuai dengan Kebijakan Internet dan Website seperti yang diatur dalam Buku Panduan.
- 16.6 **Iklan menggunakan Iklan Baris Koran** – Penjual Langsung berhak untuk menggunakan iklan baris koran untuk mencari Calon Penjual Langsung dan/atau Konsumen, dengan tidak menyiratkan terdapat "Pekerjaan" atau "Posisi" tersedia, tidak menjanjikan pendapatan tertentu, dan harus mengandung fakta-fakta yang tidak menyesatkan atau menyimpang dari ketentuan-ketentuan Kode Etik ini.
- 16.7 **Program Pengembangan** – Berpartisipasi dalam sesi pelatihan yang disediakan dan diadakan oleh Perusahaan sebagai Program Pengembangan untuk Penjual Langsung.
- 16.8 **Kebijakan Buyback Guarantee** – berhak agar Produk, *Starter Kit* dan seluruh materi pemasaran dan promosi dibeli kembali oleh Perusahaan terkait dengan Kebijakan *Buyback Guarantee* sebagaimana diatur lebih lanjut dalam Pasal 22.
- 16.9 **Menjadi Sponsor** – Penjual Langsung berhak untuk menjadi Sponsor Penjual Langsung, merekrut Calon Penjual Langsung dan mengembangkan Downline-nya sesuai dengan ketentuan dan prosedur Perusahaan, termasuk sebagaimana tertuang dalam Rencana Pemasaran.

17. Tanggung Jawab dan Kewajiban Penjual Langsung

- 17.1 **Kepatuhan** – Penjual Langsung harus menjalankan bisnis dan aktifitasnya dengan sopan, jujur, adil, dan etika berbisnis yang baik dengan mematuhi Kode Etik, Buku Panduan, Perjanjian Kemitrausahaan dan seluruh peraturan perundang-undangan berlaku yang mengatur kegiatan usaha Perusahaan.
- 17.2 **Pernyataan Status** – dalam seluruh kegiatan Penjual Langsung, termasuk menjual Produk dan/atau memenuhi persyaratan *Down-line*, seluruh referensi Penjual Langsung yang dibuat terhadap diri mereka termasuk email, kartu nama, situs web independen dan seluruh iklan harus dengan jelas menyatakan status independen dari Penjual Langsung tersebut dan Penjual Langsung tidak dibenarkan hanya menggunakan "PT ENAGIC INDONESIA".
- 17.3 **Pengawasan Sponsor** – merupakan tanggung jawab Penjual Langsung untuk mengikuti dengan seksama dan memastikan bahwa Down-line memperoleh informasi dan pelatihan dengan benar sehubungan dengan pengetahuan Produk, Rencana Pemasaran termasuk rencana kompensasi, Kode Etik, Buku Panduan dan Formulir Aplikasi Penjual Langsung.
- 17.4 **Ganti Rugi** – setiap Penjual Langsung wajib membebaskan Perusahaan sepenuhnya dari setiap dan seluruh tuntutan, proses tuntutan pengadilan dan administratif, kewajiban, kerugian, kerusakan, biaya



dan pengeluaran termasuk tidak terbatas pada biaya pengadilan serta biaya & pengeluaran lainnya yang wajar atas pengacara dan konsultan, yang dibuat atau mungkin dibuat, diajukan atau ditujukan terhadap Perusahaan setiap saat yang ditimbulkan akibat Penjual Langsung melaksanakan hal-hal dibawah ini:

- a) Pelanggaran dan/atau kurangnya kepatuhan terhadap ketentuan Perjanjian Kemitrausahaan, Kode Etik, Rencana Pemasaran, Buku Panduan atau pedoman atau petunjuk lainnya dari Perusahaan sebagai metode dan cara operasional usaha dari Penjual Langsung; dan/atau
- b) Terlibat dalam setiap perbuatan yang tidak dibenarkan oleh Perusahaan dalam Kode Etik, Buku Panduan dan Rencana Pemasaran; dan/atau
- c) Setiap penipuan, kelalaian atau pelanggaran yang disengaja dalam operasional usaha dari Penjual Langsung; dan/atau salah memberikan pernyataan atau memberikan pernyataan yang tidak dibenarkan sehubungan dengan Produk, kesempatan atau potensi penjualan atau Rencana Pemasaran; dan/atau
- d) Melanggar peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia; dan/atau
- e) Terlibat dalam setiap tindakan yang melebihi ruang lingkup kewenangan yang diberikan kepada Penjual Langsung oleh Perusahaan; dan/atau
- f) Terlibat dalam kegiatan apapun di mana Perusahaan tidak memiliki kontrol terhadap tindakan Penjual Langsung tersebut.

17.5 **Program Pengembangan** – para Mita Usaha disyaratkan untuk menghadiri kelas-kelas pelatihan sebagai program pengembangan Penjual Langsung yang disediakan dan diselenggarakan oleh Perusahaan.

17.6 **Pengakuan terhadap Penjual Langsung Baru** – Penjual Langsung baru wajib memenuhi persyaratan volume penjualannya sendiri agar diakui dan terdaftar sebagai Penjual Langsung yang aktif.

17.7 **Hubungan Penjual Langsung** – seluruh Penjual Langsung wajib menjaga hubungan yang harmonis antara para Penjual Langsung, *Up-line*, *Down-line*, Perusahaan, karyawan Perusahaan, dan Konsumen selama melaksanakan kegiatan-kegiatan sebagai Penjual Langsung Perusahaan.

17.8 **Tanggung Jawab terhadap Konsumen** – Penjual Langsung wajib bertanggung jawab penuh atas segala masalah yang timbul sehubungan dengan penjualan Produk dengan Konsumennya.

17.9 **Permintaan Pers** – Penjual Langsung wajib mengarahkan media kepada Perusahaan apabila dimintakan untuk melakukan kegiatan pers, agar memastikan keakuratan dan pencitraan yang konsisten.

17.10 **Izin Perusahaan** – Penjual Langsung wajib memperlihatkan dan menunjukkan salinan serta menyatakan nomor izin usaha penjualan langsung Perusahaan pada papan, kepala surat, situs web independen Penjual Langsung, lokasi yang wajar pada tempat bangunan yang ditujukan sebagai referensi dan mudah terlihat publik.



18. Larangan Terhadap Penjual Langsung

- 18.1 **Memiliki Lebih dari 1 ID Penjual Langsung** – Penjual Langsung dilarang berpartisipasi lebih dari 1 kemitrausahaan yang mengakibatkan Penjual Langsung memiliki lebih dari 1 ID Penjual Langsung.
- 18.2 **Penjualan Selain Produk dalam SIUPL** – Penjual Langsung secara tegas dilarang menjual produk-produk apapun selain dari Produk sebagaimana diatur dalam izin usaha penjualan langsung Perusahaan.
- 18.3 **Penjualan pada Situs Internet yang Tidak Sah** – Penjual Langsung dilarang untuk menjual atau mempromosikan Produk pada situs-situs belanja internet, situs-situs lelang pada internet dan situs internet dalam daftar yang diklasifikasikan termasuk tapi tidak terbatas pada Toko Pedia, Buka Lapak, Facebook, Instagram, OLX, eBay, amazon.com, dan craigslist.com.
- 18.4 **Klaim Pendapatan** – Penjual Langsung dilarang mengklaim pendapatan, perkiraan atau proyeksi pendapatan, gambaran pendapatan, atau menunjuk cek atas komisi yang dapat dilakukan oleh Calon Penjual Langsung.
- 18.5 **Mengiklankan Produk** – Penjual Langsung dilarang mengiklankan Produk dan/atau Rencana Pemasaran kecuali disetujui oleh Perusahaan.
- 18.6 **Membuat Pernyataan Produk sebagai Alat Kesehatan** – Penjual Langsung dilarang membuat pernyataan tertulis maupun lisan, bahwa Produk sebagai alat kesehatan yang bersifat pengobatan atau penyembuhan, mendiagnosa, mengobati, menyembuhkan atau mencegah penyakit.
- 18.7 **Menyalahgunakan Materi Pemasaran** – Penjual Langsung dilarang menggunakan setiap dan semua materi pemasaran dan promosi suatu gambaran yang menyiratkan pernyataan kesehatan atau medis bahwa; Produk dapat menghasilkan Kangen Water™ yang dapat meredakan, menyembuhkan, mendiagnosa, mencegah, mengurangi, atau mengobati kondisi medis, penyakit ringan atau penyakit mental.
- 18.8 **Menyalahgunakan Produk** – Penjual Langsung dilarang menggunakan Produk dengan tujuan menjual *Kangen Water* atau air hasil Produk dalam kemasan botol atau dalam bentuk lain. Produk digunakan hanya dengan tujuan penggunaan Pribadi.
- 18.9 **Spamming** – Penjual Langsung dilarang mengirim email yang tidak diminta (*spamming*) atau informasi dari melalui email sehubungan dengan kesempatan dan Produk.
- 18.10 **Afiliasi dengan Perusahaan Penjual Pengolahan Air** – Penjual Langsung tidak dapat menjual atau memasarkan produk-produk pengolahan air, penyaringan air atau pengubahan air alkaline yang serupa dengan Produk yang dijual oleh Perusahaan.
- 18.11 **Penjualan Kangen Water™** – penjualan *Kangen Water™* dalam kemasan botol atau air lain dalam bentuk lain yang dihasilkan dari sebuah mesin Produk Perusahaan secara tegas dilarang, termasuk seluruh penjualan *Kangen Water™* di mana seseorang menerima air, air dalam kemasan botol atau dalam bentuk lain dari Produk.
- 18.12 **Komunikasi dengan Pemasok Perusahaan** – Penjual Langsung tidak boleh menghubungi baik secara langsung atau tidak langsung atau berbicara kepada atau berkomunikasi dengan perwakilan manapun



dari pemasok atau produsen pembuat Produk kecuali pada acara yang disponsori oleh Perusahaan di mana perwakilan tersebut hadir atas permintaan Perusahaan.

- 18.13 **Kerahasiaan Informasi** – Penjual Langsung tidak boleh membuka informasi terkait dengan proses data informasi dan laporan-laporan yang secara berkala diberikan oleh Perusahaan kepada Penjual Langsung, di mana memberikan informasi mengenai organisasi penjualan *Down-line* dari Penjual Langsung, pembelian Produk dan penggabungan Produk, kepada pihak ketiga secara langsung atau tidak langsung, dan menggunakan informasi tersebut untuk bersaing dengan Perusahaan secara langsung atau tidak langsung selama atau setelah berakhirnya Perjanjian Kemitrausahaan. Penjual Langsung setuju bahwa informasi tersebut adalah milik dan rahasia Perusahaan dan diberikan kepada Penjual Langsung sebagai rahasia. Penjual Langsung dan Perusahaan sepakat bahwa, selain sebagaimana diatur oleh ketentuan kerahasiaan dan larangan pengungkapan pada Perjanjian Kemitrausahaan, Perusahaan tidak akan memberikan informasi rahasia diatas kepada Penjual Langsung.
- 18.14 **Pembelian Produk dalam Jumlah Tidak Masuk Akal** – Penjual Langsung tidak diperbolehkan membeli atau mendorong orang lain untuk membeli Produk persediaan dalam jumlah yang tidak masuk akal semata-mata untuk tujuan memenuhi kualifikasi untuk mendapat komisi.
- 18.15 **Penjualan Internasional** – Penjual Langsung tidak dibenarkan mengekspor atau menjual secara langsung atau tidak langsung yaitu: literatur, alat bantu penjualan dan materi promosi Perusahaan, Produk atau Rencana Pemasaran dari Indonesia kepada pihak ketiga di Negara lain.
- 18.16 **Penggunaan Listrik** – Pembebanan biaya kepada Konsumen atas penggunaan listrik atau pemakaian Produk secara umum pada saat presentasi kepada calon pembeli adalah dilarang. Hal tersebut dianggap sebagai pengeluaran-pengeluaran usaha dan oleh sebab itu harus dibayar oleh Penjual Langsung bukan Konsumen.
- 18.17 **Perekrutan melalui Telepon** – Nama Perusahaan atau materi yang dilindungi hak cipta tidak dibenarkan digunakan untuk mesin penghubung otomatis atau kegiatan operasional “*boiler room*” (metode pemasaran *telemarketing* yang intensif) baik untuk merekrut Penjual Langsung atau konsumen.
- 18.18 **Perubahan Rencana Pemasaran Perusahaan** – Penjual Langsung tidak dibenarkan untuk mengubah Rencana Pemasaran termasuk rencana kompensasinya.
- 18.19 **Merubah Harga Produk** – Penjual Langsung dilarang mengiklankan untuk menjual Produk dengan menyimpang dari harga yang ditetapkan Perusahaan, atau menyediakan Produk untuk Konsumen dengan potongan harga atau pertimbangan lain untuk memfasilitasi harga yang lebih rendah kepada Konsumen.
- 18.20 **Penyewaan Mesin** – Penjual Langsung dilarang tegas untuk melakukan penyewaan Produk dan membebankan biaya kepada orang lain.
- 18.21 **Representasi Perusahaan** – Penjual Langsung dilarang membuat pernyataan atau representasi mengenai Perusahaan selain yang disetujui dan diberikan secara tertulis oleh Perusahaan, memberikan



informasi palsu yang tidak sesuai dengan informasi dari Perusahaan dan/atau menyesatkan kepada Konsumen dan/atau Calon Penjual Langsung selain yang dimuat pada Kode Etik Perusahaan, Buku Panduan dan/atau literatur cetak dan publikasi Perusahaan lainnya.

18.22 **Melakukan atau Menawarkan Perbaikan Produk oleh Penjual Langsung ataupun pihak ketiga** – Penjual Langsung secara tegas dilarang untuk melakukan ataupun menawarkan jasa perbaikan yang dilakukan oleh Penjual Langsung ataupun pihak ketiga, atas Produk sebagaimana diatur dalam izin usaha penjualan langsung Perusahaan.

18.23 Pelanggaran atas klausula-klausula diatas akan menjadi dasar tindakan disipliner sebagaimana diatur pada Pasal 31 Kode Etik ini.

19. Kewajiban Membayar Pajak

19.1 Semua Penjual Langsung secara pribadi dan sepenuhnya bertanggung jawab untuk mematuhi (termasuk dengan benar membayar semua pajak dan biaya) segala ketentuan hukum perpajakan yang berlaku dan relevan baik lokal maupun nasional di wilayah hukum Indonesia yang mungkin timbul dari penghasilan atas komisi atau penghasilan lain yang dihasilkan sebagai penjual Produk.

19.2 Perusahaan tidak melakukan layanan pemotongan pajak dan Perusahaan juga tidak bertanggung jawab atas kewajiban pajak yang tidak dibayar oleh Penjual Langsung.

19.3 Penjual Langsung dan Perusahaan bertanggung jawab secara pribadi untuk memenuhi peraturan perundang-undangan berlaku di Indonesia dan setiap perubahannya dalam melakukan usahanya. Baik terkait dengan perizinan yang diperlukan dan kewajiban perpajakan yang berlaku, khususnya terhadap seluruh penghasilan Penjual Langsung dalam menjalankan usahanya.

20. Pemberian dan Pembayaran Komisi

20.1 Penjual Langsung yang dalam Status Aktif berhak menerima Komisi dan/atau manfaat lainnya dari Perusahaan yang perhitungannya dan pemberiannya dilaksanakan berdasarkan *Marketing Plan*, ketentuan dan/atau kebijakan yang ditetapkan oleh Perusahaan dan telah disetujui oleh Kementerian Perdagangan serta berdasarkan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia dan setiap perubahannya.

20.2 Perusahaan akan melakukan pembayaran Komisi dan/atau manfaat lainnya kepada Penjual Langsung 14 (empat belas) hari kerja setelah transaksi pembelian Produk dengan ketentuan dan/atau kebijakan Perusahaan, yang dibayarkan melalui rekening bank sebagaimana terdaftar dalam sistem Perusahaan.

21. Program Pengembangan Penjual Langsung

21.1 Perusahaan bertanggung jawab untuk menyediakan fasilitas untuk mengembangkan keterampilan Penjual Langsung melalui seminar, pembinaan dan pengembangan yang terdiri dari:



- a) Pelatihan Pengetahuan Produk, Cara Penggunaan dan Perawatan Dasar yang dilaksanakan 1 (satu) kali sebulan dan bertujuan untuk memberikan pengetahuan yang memadai kepada seluruh pengguna produk baik Penjual Langsung maupun Konsumen, mengenai cara penggunaan produk yang tepat dan perawatan dasar yang diperlukan.
 - b) Program Pembinaan untuk Leader merupakan pembinaan kepada Penjual Langsung 6A yang dilaksanakan 1 (satu) kali dalam 3 (tiga) bulan, dengan tujuan untuk memberikan pelatihan program pemasaran (Marketing Plan) dan kepatuhan (Compliance), memberikan informasi terbaru atas perkembangan bisnis Perusahaan, dan diskusi mengenai masalah di lapangan dan merumuskan solusinya.
 - c) Program Pelatihan Lain yang diadakan sesuai keperluan sesuai kebutuhan perusahaan atau permintaan dari Penjual Langsung
- 21.2 Perusahaan akan menyediakan, mempersiapkan dan mendistribusikan materi pelatihan, seminar, dan pengembangan.
- 21.3 Semua Penjual Langsung dalam kapasitas mereka sebagai *Up-line* bertanggung jawab atas pelaksanaan pembinaan dan pengembangan *Down-line* Penjual Langsung mereka dalam jaringan penjualan mereka. Penjual Langsung yang memberikan pembinaan dan pengembangan harus mengikuti ketentuan sebagai berikut:
- a) Menggunakan materi yang dikeluarkan dan disetujui terlebih dahulu oleh Perusahaan;
 - b) Menyebutkan tujuan dari pembinaan and pengembangan (sebagai contoh: “pelatihan untuk mengembangkan bisnis”);
 - c) Mematuhi dan menyediakan Salinan materi pelatihan dan pembinaan;
 - d) Mendapatkan persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Perusahaan dalam hal materi materi pembinaan dan pengembangan dipersiapkan oleh Penjual Langsung atau pihak ketiga;
 - e) Hanya memberikan pernyataan, baik langsung maupun tersirat, mengenai penghasilan yang sesuai faktanya dan realitis sebagaimana diatur dalam ketentuan dan/atau kebijakan Perusahaan, termasuk *Marketing Plan*; dan
 - f) Mematuhi hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku di tempat diadakannya acara
- 21.4 Seluruh pelaksanaan pembinaan dan pengembangan oleh Penjual Langsung yang bertindak sebagai *Up-line* wajib mengikuti dan memenuhi peraturan perundang-undangan dan ketentuan dan/atau kebijakan Perusahaan, termasuk sebagaimana diatur dalam Kode Etik ini.
- 21.5 Perusahaan berhak meninjau, memberikan ulasan atas dan/atau mengubah materi tersebut, ulasan dan perubahan mana yang harus diimplementasikan oleh Penjual Langsung.
- 21.6 Dalam memberikan pembinaan dan pengembangan, Penjual Langsung dilarang:
- a) Mengganti identitas Perusahaan dengan identitas perusahaan, grup, atau organisasi lain;
 - b) Menyampaikan informasi yang salah, menyesatkan, klaim yang berlebihan dan/atau mengada-ada sehubungan dengan Produk termasuk manfaat dan cara penggunaan Produk tersebut; dan



- c) Menyampaikan atau mempromosikan isu yang tidak terkait dengan usaha dan/atau Produk, termasuk namun tidak terbatas pada hal-hal politik, suku, agama, ras dan antar-golongan.

22. Kebijakan Pembelian Kembali Produk/ *Buyback Guarantee*

22.1 Dalam hal terjadi pengakhiran Perjanjian Kemitrausahaan dikarenakan pilihan Penjual Langsung untuk pengunduran diri berdasarkan Pasal 6 atau pemberhentian berdasarkan Pasal 7 Kode Etik ini, Perusahaan akan membeli seluruh Produk, *Starter Kit* dan seluruh materi promosi dan pemasaran dalam kondisi bagus, tidak rusak dan layak jual dengan harga pembelian awal Penjual Langsung dikurangi biaya administrasi **sebesar 10% (sepuluh persen)** dan Penjual Langsung wajib mengembalikan nilai setiap manfaat yang diterima oleh Penjual Langsung berkaitan dengan pembelian Produk termasuk namun tidak terbatas pada Komisi yang telah diterima setelah pembelian Produk.

22.2 Perusahaan akan melakukan pembayaran atas pengembalian Produk, *Starter Kit*, dan seluruh materi promosi dan pemasaran diatas dalam jangka waktu 14 hari kalender sejak tanggal Produk dan dan seluruh materi promosi diterima oleh Perusahaan.

23. Jaminan Produk

23.1 Perusahaan akan mengganti atau menerima pengembalian jika Produk dibawah standar mutu, tidak sesuai dengan yang diperjanjikan atau ditemukan cacat dengan ketentuan sebagai berikut:

- a) Seluruh penggantian atau pengembalian harus dilakukan dalam waktu 7 (tujuh) hari kerja sejak tanggal penerimaan Produk seperti yang tertera dalam bukti serah terima produk.
- b) Penjual Langsung atau Konsumen wajib menghubungi Perusahaan melalui email, telepon atau fax untuk permohonan penggantian atau pengembalian dan mengisi permohonan tersebut yang mana akan dikirimkan kepada Perusahaan dengan menyatakan alasan, nama Penjual Langsung atau Konsumen, bukti pembelian produk dan nomor/tipe Produk yang akan diganti atau dikembalikan.
- c) Produk harus baru dan belum digunakan, di mana tidak ada goresan, tanda atau noda, bagian yang hilang atau dicuri, rusak karena penggunaan pribadi, salah penggunaan atau karena kelalaian. Sebuah Produk dianggap telah digunakan saat air telah mengalir melalui Produk tersebut dan Perusahaan berhak untuk memeriksa seluruh Produk yang akan diganti atau dikembalikan.

23.2 Apabila Produk menyebabkan reaksi yang tidak diinginkan, maka Perusahaan memberikan kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian yang ditimbulkan akibat penggunaan, pemakaian, dan pemanfaatan Produk oleh Penjual Langsung dan Konsumen dengan disertai surat dokter yang menyatakan bahwa reaksi tersebut memang disebabkan oleh Produk.

23.3 Perusahaan akan menghubungi Penjual Langsung atau Konsumen jika Perusahaan kehabisan stok pengganti.



23.4 Pelaksanaan ketentuan ini tunduk pada Undang-undang No.8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

24. Produk Ciri Khas Perusahaan dan Kebijakan Anti Persaingan

24.1 Produk ciri khas Perusahaan adalah produk yang meliputi pengolahan air terkait dengan penjernihan dan penyesuaian jumlah alkaline dan penciptaan identitas dan citra Perusahaan. Seorang Penjual Langsung tidak dibenarkan selama masa berlaku Perjanjian Kemitrausahaan, menjual produk-produk lain yang meliputi produk ciri khas Perusahaan. Pelanggaran atas ketentuan ini dapat mengakibatkan pengakhiran Perjanjian Kemitrausahaan.

24.2 Selama jangka waktu 1 (satu) tahun setelah berakhirnya Perjanjian Kemitrausahaan, seorang Penjual Langsung atas pertimbangan Perusahaan tidak dibenarkan baik secara langsung maupun tidak langsung, menghancurkan, merusakkan, mengganggu dan mencampuri kegiatan usaha Perusahaan di Indonesia, termasuk tetapi tidak terbatas membajak atau merekrut karyawan atau Penjual Langsung Perusahaan untuk bekerja pada perusahaan-perusahaan penjualan langsung lainnya, mengganggu hubungan Perusahaan dengan Konsumen, agen-agen, perwakilan-perwakilan, para Penjual Langsung, pemasok-pemasok atau pabrik produsen atau lainnya.

25. Merek Dagang, Nama Dagang, dan Iklan

25.1 Nama Perusahaan dan nama lain yang mungkin digunakan oleh Perusahaan adalah nama dagang dan merek dagang milik Perusahaan. Dengan demikian, merek-merek ini memiliki nilai yang besar kepada Perusahaan dan memberikan hak kepada Penjual Langsung untuk menggunakannya secara baik sesuai dengan wewenang yang diberikan. Penjual Langsung setuju untuk tidak mengiklankan Produk Perusahaan dengan cara apapun selain menggunakan iklan atau materi promosi yang dibuat dan tersedia untuk Penjual Langsung oleh Perusahaan.

25.2 Penjual Langsung setuju untuk tidak menggunakan bahan tertulis, cetak, rekaman atau materi lainnya dalam iklan, promosi atau penjelasan Produk atau Rencana Pemasaran atau dengan cara lain, menggunakan bahan yang belum terdapat hak cipta dan dipasok oleh Perusahaan, kecuali materi tersebut telah diserahkan kepada Perusahaan dan disetujui secara tertulis oleh Perusahaan sebelum disebarkan, dipublikasikan atau ditampilkan.

25.3 Penjual Langsung, bertanggung jawab penuh untuk semua pernyataannya lisan dan tertulis yang dibuat mengenai Produk, dan/atau Rencana Pemasaran yang tidak secara tegas tercantum secara tertulis dalam Perjanjian Kemitrausahaan, iklan atau materi promosi yang disediakan langsung oleh Perusahaan saat ini. Penjual Langsung setuju untuk memberikan ganti rugi kepada Perusahaan dan membebaskan dari setiap dan semua kewajiban termasuk penilaian, sanksi perdata, pengembalian dana, biaya pengacara, biaya pengadilan, kerugian usaha atau klaim yang dikeluarkan oleh Perusahaan sebagai akibat dari representasi yang tidak sah oleh Penjual Langsung.



- 25.4 Perusahaan tidak akan mengizinkan penggunaan hak cipta, desain, logo, nama dagang, merek dagang, dan sebagainya tanpa izin tertulis sebelumnya. Penjual Langsung tidak diperkenankan menggunakan logo Perusahaan dalam pemasaran atau materi penjualannya, kecuali kartu bisnis yang telah disetujui. Selain larangan umum tentang penggunaan merek dagang atau logo Perusahaan, Perusahaan secara khusus melarang penggunaan merek dagang atau logo Perusahaan dalam hubungannya dengan penjualan Produk non-perusahaan lainnya.
- 25.5 Semua materi Perusahaan, baik cetak, film, rekaman suara, atau yang ada di internet, merupakan hak cipta dan tidak dapat direproduksi secara keseluruhan atau sebagian oleh Penjual Langsung atau orang lain kecuali sebagaimana diizinkan oleh Perusahaan. Izin untuk mereproduksi materi akan diberikan dengan pertimbangan khusus dari Perusahaan.
- 25.6 Penjual Langsung tidak diperbolehkan memproduksi, menggunakan atau mendistribusikan informasi yang berkaitan dengan isi, karakteristik atau sifat-sifat Produk atau jasa Perusahaan yang belum diberikan secara langsung oleh Perusahaan. Larangan ini termasuk namun tidak terbatas pada, media cetak, audio atau video.
- 25.7 Penjual Langsung tidak diperbolehkan memproduksi, menjual atau mendistribusikan literatur, film atau rekaman suara yang seolah-olah mirip dengan yang diproduksi, dipublikasikan dan disediakan oleh Perusahaan untuk Penjual Langsung.
- 25.8 Setiap menampilkan iklan atau institusional atau salinan merek dagang iklan, selain yang dikeluarkan resmi oleh Perusahaan, harus diajukan kepada Perusahaan dan disetujui secara tertulis oleh Perusahaan sebelum dipublikasikan.
- 25.9 Semua iklan, surat langsung, dan tampilan harus disetujui secara tertulis sebelum disebar, dipublikasikan atau ditampilkan. Iklan di radio, TV, koran, majalah, dan website selain yang diijinkan dan diatur lebih lanjut dalam Buku Panduan secara tegas dilarang.
- 25.10 Produksi dan penjualan dari setiap materi pemasaran termasuk namun tidak terbatas pada, DVD yang merekam setiap seminar tanpa izin sebelumnya dari Perusahaan dilarang keras dalam situasi apapun. Pelanggaran ketentuan ini merupakan dasar untuk penangguhan hak Penjual Langsung berdasarkan Perjanjian Kemitrausahaan dan/atau pengakhiran Perjanjian Kemitrausahaan.

26. Kebijakan Pameran Dagang

- 26.1 Produk dan kesempatan dari Perusahaan dapat dipajang pada pameran dagang oleh Penjual Langsung hanya berdasarkan persetujuan tertulis sebelum berpartisipasi oleh Perusahaan, di mana permohonan untuk partisipasi pada pameran dagang tersebut harus diterima dalam bentuk tertulis oleh Perusahaan paling tidak 2 (dua) minggu sebelum pameran dagang tersebut.
- 26.2 Kecuali persetujuan tertulis telah diperoleh dari Perusahaan, Produk dan kesempatan dari Perusahaan adalah satu-satunya produk dan/atau kesempatan yang dapat ditawarkan di stan pada pameran dagang.



26.3 Hanya material pemasaran yang diproduksi oleh Perusahaan yang dapat dipajang. Tidak ada satupun Penjual Langsung dapat menjual atau mempromosikan Produk atau kesempatan usaha pada pasar loak, pasar barter atau cuci gudang.

27. Perubahan Harga Produk

Perusahaan berhak untuk mengubah harga Produk setiap waktu dengan pemberitahuan **30** (tiga puluh) hari sebelumnya melalui website atau pengumuman tertulis lainnya dan secara otomatis berlaku sejak tanggal yang tertera pada website Perusahaan atau pengumuman tertulis lainnya.

28. Larangan Mengajak atau Perekrutan Silang Produk atau Kesempatan MLM dan/atau Usaha Lain

28.1 Perusahaan bertanggung jawab untuk melindungi pekerjaan Penjual Langsung. Penjual Langsung tidak dibenarkan secara langsung atau tidak langsung (menjual kepada), meminta dari, Penjual Langsung perusahaan lain, produk-produk dan jasa yang bukan Produk Perusahaan.

28.2 Seorang Penjual Langsung tidak dibenarkan terlibat dalam kegiatan-kegiatan rekrutmen atau promosi dengan sasaran adalah Para Penjual Langsung Perusahaan untuk kesempatan-kesempatan atau produk-produk dari perusahaan penjualan langsung atau kesempatan-kesempatan usaha lain, baik secara langsung maupun tidak langsung oleh mereka sendiri atau bersama-sama dengan orang lain.

28.3 Penjual Langsung tidak dibenarkan berpartisipasi secara langsung atau tidak langsung, dengan mencampuri, kegiatan pengajakan, rekrutmen Para Penjual Langsung Perusahaan untuk perusahaan penjualan langsung atau kesempatan-kesempatan usaha lain.

28.4 Kecuali atas persetujuan tertulis Perusahaan, pelarangan secara umum ini termasuk penjualan atau perekrutan untuk produk-produk dan jasa yang bukan Produk Perusahaan pada pertemuan-pertemuan yang diselenggarakan untuk penjualan, promosi, latihan rekrutmen, demonstrasi oleh Perusahaan.

28.5 Larangan dalam menjadikan sasaran, menghalangi, merekrut dan mengajak ini berlaku efektif selama masa berlaku Perjanjian Kemitrausahaan dan untuk periode 3 (tiga) tahun setelah pengakhiran Perjanjian Kemitrausahaan. Selama masa berlaku Perjanjian Kemitrausahaan dan 3 (tiga) tahun setelah pengakhiran Perjanjian Kemitrausahaan, seorang Penjual Langsung tidak dibenarkan baik secara langsung atau tidak langsung, merekrut Penjual Langsung Perusahaan untuk bergabung dengan perusahaan penjualan langsung atau jaringan penjualan lain atau mengajak secara langsung atau tidak langsung, Penjual Langsung Perusahaan untuk membeli jasa-jasa atau produk-produk atau dengan cara lain mencampuri hubungan kontraktual antara Perusahaan dan Penjual Langsungnya.

28.6 Oleh karena sifat unik dan ciri khas karakteristik serta keterkaitan dengan bidang pengolahan air Perusahaan, dan oleh karena kesimpangsiuran dan pertentangan yang melekat dapat terjadi, Penjual Langsung tidak dibenarkan terlibat dalam pernyataan atau penjualan sistem pengolahan air yang ditawarkan oleh perusahaan selain Perusahaan.



29. Pengembalian Komisi

Perusahaan berhak atas pembayaran kembali setiap komisi atau manfaat yang sebelumnya telah dibayarkan untuk sebuah penjualan Produk jika pembelian Produk dibatalkan atau dikembalikan atau pengembalian uang atau pembatalan pembelian. Perusahaan berhak memperoleh kembali komisi dengan melakukan penyesuaian pada cek pembayaran Penjual Langsung berikutnya atau pembayaran kembali. Dalam hal tidak ada komisi tersedia untuk penyesuaian, maka Penjual Langsung yang menerima komisi wajib membayar kembali komisi yang telah dibayar untuk “penjualan yang dikembalikan” untuk membayar kembali atau dengan cara lain yang ditentukan oleh Perusahaan.

30. Kegagalan Pembayaran

Dalam hal di mana terjadi pembelian Produk, baik oleh Konsumen atau Penjual Langsung Perusahaan dan kemudian gagal dalam melakukan pembayaran, maka Perjanjian Kemitrausahaan langsung berakhir.

31. Tindakan Disipliner

- 31.1 Perusahaan mempunyai kewenangan penuh untuk melakukan pemeriksaan dan memutuskan bahwa Penjual Langsung telah melakukan pelanggaran berdasarkan Kode Etik dan Perjanjian Kemitrausahaan.
- 31.2 Apabila seorang Penjual Langsung yakin bahwa Penjual Langsung lain telah melakukan pelanggaran sebagaimana disebutkan pada Pasal 31.1 diatas, maka Penjual Langsung tersebut dapat memberitahukan secara tertulis kepada Perusahaan pelanggaran tersebut dan semua fakta yang berhubungan dengannya. Perusahaan berhak untuk meminta informasi tambahan dan/atau menindaklanjuti atau tidak menindaklanjuti pemberitahuan atas dugaan pelanggaran tersebut. Apabila fakta menunjukkan bukti kuat atas dugaan pelanggaran, Perusahaan akan mengirimkan pemberitahuan kepada Penjual Langsung yang diduga melakukan pelanggaran tersebut dan meminta penjelasan darinya sesegera mungkin.
- 31.3 Apabila terbukti terjadi pelanggaran berdasarkan Kode Etik, dan Perjanjian Kemitrausahaan, maka Perusahaan akan memberikan sanksi sebagai berikut:
- a) Peringatan secara tertulis dan/atau lisan;
 - b) Menangguhkan hak-hak Penjual Langsung;
 - c) Pemberhentian Penjual Langsung sebagaimana diatur dalam ketentuan pemberhentian dalam Kode Etik ini.
- 31.4 Dalam hal pelanggaran bersifat melawan hukum, Perusahaan berhak untuk mengambil tindakan hukum, mengajukan tuntutan hukum pidana atau perdata, menyampaikan pemberitahuan atau laporan kepada pihak yang berwenang, atau mengambil tindakan lain sesuai dengan hukum yang berlaku.



32. Kartu Nama dan Alat Tulis

Setiap materi cetak, termasuk Kartu Nama dan Alat Tulis, harus disetujui oleh Perusahaan terlebih dahulu.

33. Hukum yang Mengatur dan Penyelesaian Sengketa

33.1 Kode Etik ini, Buku Panduan dan Formulir Aplikasi Penjual Langsung diatur berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia sehingga Para Pihak setuju bahwa yurisdiksi dan domisili akan berada sesuai dengan tempat disetujuinya Perjanjian Kemitrausahaan ini, yaitu Indonesia.

33.2 Semua perselisihan, kontroversi atau perbedaan yang mungkin timbul antara Perusahaan dan Penjual Langsung dalam Kode Etik dan Perjanjian Kemitrausahaan ini, yang tidak dapat diselesaikan secara damai dan musyawarah dalam jangka waktu 30 (tiga puluh) hari kalender oleh para pihak akan diselesaikan melalui Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) di Jakarta sesuai dengan Peraturan yang ada dan Prosedur BANI yang berlaku. Putusan arbitrase yang dikeluarkan BANI bersifat final dan mengikat Perusahaan dan Penjual Langsung Pihak dalam proses arbitrase tersebut.

34. Kemandirian Ketentuan

Jika ada ketentuan atau ketentuan dari Kode Etik akan dianggap tidak berlaku, ilegal, bertentangan, tidak dapat diterapkan atau melawan hukum yurisdiksi manapun, maka keberlakuan, legalitas dan terlaksananya ketentuan yang lain tidak akan terpengaruh atau terganggu karenanya.

35. Perubahan Kode Etik dan Program Pemasaran

Setiap perubahan terhadap Kode Etik dan/atau Program Pemasaran akan dilaksanakan Perusahaan setelah mendapatkan persetujuan dari Kementerian Perdagangan. Perusahaan akan melaksanakan sosialisasi kepada Penjual Langsung atas setiap perubahan tersebut sesegera mungkin setelah mendapatkan persetujuan dari Kementerian Perdagangan.



JAKARTA OFFICE

- Alamat : Sona Topas Tower
Lantai 10
Jl. Jend. Sudirman Kav. 26
Jakarta Selatan 12920
- Telepon : 021-2506-777
- Fax : 021-2506-748
- Jam Kerja :
 - Senin - Jumat: 09:00 - 18:00 WIB
 - Sabtu: 09:00 - 16:00 WIB
 - Minggu dan Libur Nasional: Tutup

JAKARTA WAREHOUSE & SERVICE CENTER

- Alamat : Komplek BSD Sektor XI
Gudang Taman Tekno
Blok G.3 No. 11
Tangerang Selatan 15314
- Telepon : 021-75683996
- Jam Kerja :
 - Senin - Jumat: 09:00 - 18:00 WIB
 - Sabtu: 09:00 - 16:00 WIB
 - Minggu dan Libur Nasional: Tutup

SURABAYA OFFICE

- Alamat : Intiland Tower, Lt. 10 Suite #5A
Jl. Panglima Sudirman 101-103
Surabaya 60271
- Telepon : 031-5312082 / 83
- Fax : 031-5312361
- Jam Kerja :
 - Senin - Jumat: 09:00 - 18:00 WIB
 - Sabtu: 09:00 - 16:00 WIB
 - Minggu dan Libur Nasional: Tutup



PT Enagic Indonesia

Sona Topas Tower Lantai 10

Jl. Jend. Sudirman Kav 26, Jakarta 12920

Tel: 021 2506777

Enagic Indonesia Official Website: www.enagic.co.id

All rights reserved. Copyright of PT Enagic Indonesia.