

KODE ETIK KEANGGOTAAN
PT. FOREVER HEALTHY INDONESIA



KODE ETIK KEANGGOTAAN
PT. FOREVER HEALTHY INDONESIA

BAB I - KETENTUAN UMUM

: Istilah dan Definisi

BAB II - KEANGGOTAAN

Pasal 1 : Persyaratan Keanggotaan Penjual Langsung

Pasal 2 : Cara Pendaftaran Keanggotaan Penjual Langsung

Pasal 3 : Pembatalan Pendaftaran Keanggotaan Penjual Langsung

Pasal 4 : Masa Berlaku dan Pendaftaran Ulang Keanggotaan
Penjual Langsung

Pasal 5 : Pemutusan Keanggotaan Penjual Langsung

Pasal 6 : Pengalihan Keanggotaan Penjual Langsung

BAB III - KEWAJIBAN DAN HAK

Pasal 7 : Kewajiban Perusahaan

Pasal 8 : Hak Perusahaan

Pasal 9 : Kewajiban Penjual Langsung

Pasal 10 : Hak Penjual Langsung

BAB IV - PEMBELIAN, PENJUALAN DAN JAMINAN PERUSAHAAN

Pasal 11 : Pembelian Produk

Pasal 12 : Penjualan Produk

Pasal 13 : Jaminan Pembelian Kembali

Pasal 14 : Jaminan Kualitas

BAB V - KOMISI DAN PAJAK

Pasal 15 : Perhitungan dan Pembayaran Komisi

Pasal 16 : Pajak Penghasilan

BAB VI - LARANGAN DAN SANKSI

Pasal 17 : Larangan Bagi Penjual Langsung

Pasal 18 : Sanksi

BAB VII - PENYELESAIAN PERSELISIHAN

Pasal 19 : Penyelesaian Perselisihan

BAB VIII - PENUTUP

BAB I

KETENTUAN UMUM

Kode Etik Penjual Langsung ini mengatur mengenai hubungan hukum dan persetujuan atau kesepakatan antara PT FOREVER HEALTY INDONESIA (selanjutnya disebut "Perusahaan") dengan para member (selanjutnya disebut "Penjual Langsung"). Kode Etik Penjual Langsung ini dibuat sebagai acuan pihak yang terlibat dalam kegiatan usaha Perusahaan, khususnya Penjual Langsung dan Kode Etik Penjual Langsung bertujuan untuk memperjelas hak dan kewajiban dalam hal-hal berikut dan dibuat dengan maksud untuk:

1. Menyamakan persepsi tentang kode etik, tanggung jawab dan etika/ sopan santun di antara Penjual Langsung dalam menjalankan usahanya.
2. Mengatur dan melindungi kepentingan hukum Perusahaan dan Penjual Langsung dari tindakan Penjual Langsung yang dapat merugikan Penjual Langsung lain dan/ atau Perusahaan.

3. Menyatakan hak, tugas, tanggung jawab dan kewajiban para Penjual Langsung dalam menjalankan kegiatan usahanya.
4. Memberikan kesempatan yang sama dalam sistem usaha yang unik bagi semua Penjual Langsung.
5. Menjaga, memelihara, dan melindungi kepentingan semua Penjual Langsung yang bergabung di dalam kegiatan usaha Perusahaan.
6. Menegaskan hubungan antara sesama Penjual Langsung demi meningkatkan kebersamaan & mempertahankan kerukunan.
7. Menegaskan hubungan antara Perusahaan dengan Penjual Langsung dan sebaliknya.

ISTILAH DAN DEFINISI

Dalam Kode Etik dan Peraturan Penjual Langsung ini yang dimaksud dengan

1. **"Perusahaan"** adalah badan usaha PT FOREVER HEALTY INDONESIA dengan merek dagang "FOREVER HEALTY INDONESIA" "FHI" yang akan melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan/ atau jasa dengan sistem penjualan langsung.
2. **"Produk"** adalah, semua jenis barang dagangan yang dijual oleh perusahaan secara eksklusif dengan sistem penjualan langsung.
3. **"Penjual Langsung"** adalah anggota mandiri jaringan pemasaran yang bisa berbentuk badan usaha atau perorangan yang memasarkan barang dan/atau jasa milik Perusahaan, dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi Perusahaan dengan

mendapatkan imbalan berupa komisi dan/atau bonus atas penjualan.

4. "**Kode Etik**" adalah peraturan dan atau suatu tatanan aturan yang mengikat dan menjadi pedoman bagi Penjual Langsung dalam menjalankan usaha Multi Level Marketing sejak Penjual Langsung tersebut ter-catat secara resmi di Forever Healthy Indonesia.
5. "**Sponsor**" adalah, Penjual Langsung yang memperkenalkan usaha Forever Healthy kepada calon Penjual Langsung dan kemudian secara resmi menjadi Penjual Langsung Forever Healthy Indonesia.
6. "**Penjual Langsung aktif**" adalah Penjual Langsung yang memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku di kode etik Perusahaan.
7. "**Jaringan keanggotaan**" adalah, semua Penjual Langsung yang menjalankan usaha Forever Healthy dan dalam kelompok Penjual Langsung yang bersangkutan.
8. "**Konsumen**" adalah orang yang menggunakan & mengonsumsi produk perusahaan.
9. "**Upline**" adalah Anggota Perusahaan/ Penjual Langsung yang sudah bergabung terdahulu dan melakukan perekrutan terhadap orang lain di bawah jaringannya untuk menjadi bagian Penjual Langsung Perusahaan.
10. "**Downline**" adalah perorangan atau perusahaan yang direkrut oleh "Upline" menjadi Penjual Langsung Perusahaan.
11. "**Rekening Bank**" adalah nomor akun bank Penjual Langsung yang harus dicantumkan/disebutkan didalam formulir

Pendaftaran dan akan dipergunakan sebagai sarana pembayaran komisi.

12. "**Username**" anggota adalah kode keanggotaan yang diberikan oleh perusahaan kepada Penjual Langsung sebagai nomor tanda pengenal dan bukti resmi tercatat pada Perusahaan.
13. "**Garis sponsorisasi**" adalah, urutan naik terdiri dari Penjual Langsung, sponsor atau up line, sponsor atau up linanya lagi dan seterusnya.
14. "**Komisi**" adalah imbalan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Penjual Langsung yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan Barang, baik yang dihasilkan oleh Penjual Langsung secara pribadi maupun yang dihasilkan oleh jaringannya
15. "**Ahli waris**" adalah, anak, istri atau ahli waris Penjual Langsung lainnya yang berhak atas warisan keanggotaan FOREVER HEALTHY dengan dibuktikan dari silsilah keluarga atau Kartu Keluarga.
16. "**Warisan**" adalah keanggotaan FOREVER HEALTHY yang selama ini dijalankan oleh Penjual langsung FOREVER HEALTHY yang meninggal dunia kemudian dapat diserahkan kepada ahli warisnya sesuai dengan Hukum yang berlaku adalah Hukum Republik Indonesia.

BAB II

KEANGGOTAAN

Pasal 1

Persyaratan Keanggotaan

1. Setiap orang tanpa membedakan suku, ras, agama, jenis kelamin mempunyai kesempatan yang sama untuk menjadi PENJUAL LANGSUNG FOREVER HEALTHY INDONESIA sepanjang memenuhi persyaratan-persyaratan yang ditetapkan oleh perusahaan, sebagai berikut :

- a. Harus disponsori oleh seorang Penjual Langsung.
- b. Warga Negara Indonesia berusia minimal 18 tahun.
- c. Melampirkan foto copy KTP dan NPWP (jika memiliki NPWP).

Pasal 2

Pendaftaran Keanggotaan

1. Proses pendaftaran keanggotaan dimulai dari pembelian pertama yang kemudian keanggotaannya didaftarkan oleh sponsor.

2. Penjual Langsung akan mendapatkan mendapatkan username ID.
3. Penjual Langsung wajib berstatus sebagai Warga Negara Indonesia (WNI), memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP), Berusia minimal 18 tahun dan setiap KTP hanya berlaku untuk satu keanggotaan
4. Sejak melengkapi data diri maka Penjual Langsung secara penuh dan sadar menyetujui persyaratan dan ketentuan yang berlaku, berarti ia mengikatkan diri dan patuh terhadap semua ketentuan Kode Etik dan ketentuan-ketentuan lainnya yang akan ditetapkan oleh perusahaan tanpa diperlukan lagi perjanjian lainnya.
5. Penjual Langsung merupakan pengusaha mandiri dan bukan karyawan perusahaan, sehingga Penjual Langsung tidak dapat mencampuri kebijakan management FHI dan karena itu Penjual Langsung itu tidak terikat kepada ketentuan-ketentuan internal perusahaan.
6. Perusahaan hanya mengakui alamat Penjual Langsung sesuai dengan alamat yang dicantumkan di akun, kecuali terdapat perubahan alamat yang disahkan oleh Perusahaan.

Pasal 3

Pembatalan Pendaftaran Keanggotaan

1. Perusahaan memberikan JAMINAN UANG KEMBALI selama 10 (sepuluh puluh) hari kepada setiap Penjual Langsung yang membatalkan pendaftaran, dengan mengisi formulir pengembalian produk serta dapat menghubungi CS terkait hal tersebut dan mengembalikan produk yang masih utuh dan layak jual dengan dipotong semua biaya yang telah dikeluarkan perusahaan untuk membayar semua bonus, ongkos kirim dan biaya administrasi sebesar 10%.
2. Penjual Langsung yang telah terdaftar dilarang untuk pindah garis sponsorisasi, kecuali dengan persetujuan tertulis minimal dari 2 Upline, dengan catatan melakukan pendaftaran ulang Kembali dan username yang sebelumnya akan di suspend permanent.
3. Perusahaan memberikan kesempatan untuk Penjual Langsung yang telah mengundurkan diri dan berminat bergabung kembali, dengan masa tenggang 6 (enam) bulan non aktif, sebelum melakukan pendaftaran ulang.

Pasal 4

Masa Berlaku dan Pendaftaran Ulang Keanggotaan Penjual Langsung

1. Keanggotaan Penjual Langsung berlaku 1 (satu) tahun terhitung sejak tanggal pendaftaran.
2. Keanggotaan aktif dapat diperbaharui secara otomatis dengan memenuhi kualifikasi *auto maintain*.
3. Apabila sudah melewati masa tenggang, maka username tersebut tidak aktif dan hanya berhak atas bonus sponsor dan untuk mengaktifkan keanggotaan, yang bersangkutan harus melakukan *auto maintain* atau *membership maintenance* yang diatur dalam ketentuan terpisah.

Pasal 5

Pemutusan Keanggotaan

1. Keanggotaan Penjual Langsung berakhir apabila melakukan pengunduran diri secara tertulis atau diputus keanggotaannya oleh perusahaan, karena terbukti melanggar Kode Etik Keanggotaan.
2. Untuk Penjual Langsung yang mengundurkan diri atau diberhentikan oleh perusahaan, dapat mengembalikan sisa produk yang belum terjual dan alat bantu promosi dengan mengikuti ketentuan yang diatur dalam pasal 14.

Pasal 6

Pengalihan Keanggotaan

1. Bila Penjual Langsung meninggal dunia, maka keanggotaannya dapat diwariskan kepada ahli waris yang telah ditentukan pada saat pendaftaran.
2. Kematian Penjual Lansgung harus diberitahukan secara tertulis oleh ahli warisnya kepada Perusahaan.
3. Ahli waris yang akan menggantikan posisi Penjual Langsung yang meninggal, maka dirinya harus memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan Perusahaan, yaitu :
 - 3.1 Ahli waris tidak terdaftar sebagai Penjual Langsung di Forever Healthy Indonesia maupun di MLM lainnya.
 - 3.2 Melampirkan bukti surat kematian dari Rumah Sakit, Atau Rt/Rw setempat
 - 3.3 Melampirkan KTP
 - 3.4 Melampirkan KK dan silsilah keluarga
 - 3.5 Melampirkan keputusan pengadilan apabila ada sengketa terkait ahli waris

BAB III

KEWAJIBAN DAN HAK

Pasal 7

Kewajiban Perusahaan

1. Menjalankan roda usaha sesuai dengan Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan dan budaya perusahaan.
2. Menyediakan Program Pemasaran dan Barang yang dijual sesuai dengan yang dijanjikan dan mendapat izin edar sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
3. Menjamin pembayaran Komisi dan Penghargaan sesuai dengan pencapaian penjualan pribadi dan jaringan serta diberikan tepat waktu dan tepat jumlah.
4. Memberikan pelayanan kepada para Penjual Langsung dan konsumen sesuai dengan Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan.
5. Menjaga suasana kondusif usaha dengan menegakkan Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan.
6. Mengedukasi Konsumen dan Penjual Langsung dengan informasi-informasi yang benar.

7. Untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan Penjual Langsung, perusahaan memberikan pelatihan kepada Penjual Langsung sesuai dengan tingkat komitmen mereka, yaitu sebagai berikut :

1.1 Training Product Knowledge, dilakukan oleh staff perusahaan, berlokasi di kantor pusat, kantor perwakilan, tempat pertemuan umum, atau secara online minimal seminggu sekali. Training ini bisa diikuti oleh semua jenjang dan tidak dikenakan biaya.

1.2 Business Open Plan, dilakukan oleh staff perusahaan atau leaders, berlokasi di kantor pusat, kantor perwakilan, tempat pertemuan umum, atau secara online minimal seminggu sekali. Aktivitas *prospecting* ini bisa diikuti oleh semua jenjang.

1.3 Training Penjual Langsung Baru, dilakukan oleh staff perusahaan atau leaders, berlokasi di kantor pusat, kantor perwakilan, tempat pertemuan umum, atau secara online minimal sebulan sekali.

1.4 Leadership Seminar, dilakukan oleh staff perusahaan dan top leaders, berlokasi di kantor pusat, kantor perwakilan, tempat pertemuan umum, atau secara online minimal enam bulan sekali. Pelatihan kepemimpinan ini, bisa diikuti oleh leaders yang telah memiliki jaringan minimal 20 orang. Peserta akan dikenakan biaya sesuai dengan yang ditetapkan oleh perusahaan.

Pasal 8

Hak Perusahaan

1. Perusahaan berhak menjalankan usaha sesuai dengan izin yang telah di terbitkan oleh pemerintah dalam hal ini oleh Kementrian Perdagangan.
2. Perusahaan berhak menjalankan, menegakkan, mengatur Program Pemasaran Perusahaan dan Kode Etik.
3. Perusahaan berhak untuk menyelenggarakan promo-promo tertentu untuk meningkatkan semangat dan penjualan.
4. Perusahaan mempunyai hak untuk menerima dan atau menolak setiap permohonan keanggotaan dengan menjelaskan alasan penolakannya.
5. Perusahaan mempunyai hak setiap saat untuk menyetujui atau tidak menyetujui permohonan-permohonan yang diajukan oleh Penjual Langsung.
6. Perusahaan berhak untuk merubah, menambah peraturan yang tertera pada Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan yang sesuai dengan peraturan Kementerian Perdagangan.
7. Perusahaan berhak untuk merubah, menambah atau mencabut hal-hal yang berkaitan dengan barang, baik kemasan, formula, harga, kualitas dan kuantitas barang dalam rangka mengikuti, menyesuaikan dengan Peraturan Kementerian Perdagangan

Pasal 9

Kewajiban Penjual Langsung

1. Penjual Langsung wajib berstatus sebagai Warga Negara Indonesia (WNI), memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP), berusia minimal 18 tahun dan setiap KTP hanya berlaku untuk satu keanggotaan.
2. Penjual Langsung wajib mengikut dalam pelatihan ketrampilan berupa: seminar, workshop dan lain-lain yang diadakan oleh Kantor Pusat ataupun Kantor Perwakilan Perusahaan sekurang-kurangnya satu kali dalam satu tahun.
3. Penjual Langsung wajib untuk meminta izin secara tertulis kepada Perusahaan apabila Penjual Langsung membuat alat bantu digital ataupun analog. Perusahaan akan mengulas konten dari alat bantu tersebut dan memberikan izin secara tertulis. Lalu, alat bantu terverifikasi dapat digunakan selama 2 (dua) tahun tanpa mengubah konten yang sudah diizinkan. Setiap alat bantu di luar alat bantu Perusahaan, Penjual Langsung wajib memberi keterangan yang menyatakan bahwa alat bantu tersebut bukan alat bantu resmi dari Perusahaan.
4. Penjual Langsung berkewajiban menanggung sendiri seluruh biaya dan pajak akibat dari kegiatan ataupun kewajiban lainnya yang ditentukan oleh instansi pemerintah daerah setempat akibat dari kegiatan Penjual Langsung.
5. Selama masa Perjanjian, Penjual Langsung setuju terikat dengan perjanjian sebagai:

- 5.1 Tidak bertindak mewakili dan tidak menyatakan diri sendiri sebagai Karyawan atau bagian Manajemen Perusahaan.
- 5.2 Tidak memiliki/ mempunyai kuasa atau kewenangan melakukan perjanjian mengatasnamakan Perusahaan dan/ atau melakukan tindakan-tindakan lain yang mewakili atau mengatasnamakan bagi Perusahaan.
- 5.3 Tidak diperbolehkan merubah atau menambah isi, label, kode serial, batch code, serta kemasan pada produk Perusahaan.
- 5.4 Tidak diperkenankan mengalihkan hak dan kewajiban Penjual Langsung yang kepada pihak lain tanpa adanya persetujuan tertulis dari Perusahaan.
- 5.5 Tidak menjual barang yang telah dibeli dari Perusahaan dengan harga di bawah daripada harga yang disarankan dan ditetapkan oleh Perusahaan.
- 5.6 Tidak membuat alat bantu diluar alat bantu yang disediakan perusahaan seperti brosur, katalog, situs web replica dan kartu nama tanpa persetujuan tertulis dari Perusahaan.
- 5.7 Dilarang melakukan klaim diluar klaim perusahaan atau yang disetujui badan pemerintahan sehingga menimbulkan kewajiban bagi Perusahaan atau afiliasi daripada Perusahaan sebagian akibat dari klaim tersebut.
- 5.8 Dilarang melakukan kegiatan crosslining ataupun kegiatan mempengaruhi, menghasut, mengajak jaringan

lain berpindah jaringan ke jaringannya atau jaringan lainnya.

5.9 Selama menjalankan bisnis anggota/ member tidak diperkenankan melakukan kegiatan bisnis serupa lainnya atau tidak serupa namun menyerupai lainnya dalam seluruh kegiatan/ aktivitas yang diadakan oleh perusahaan.

5.10 Dilarang melakukan hal-hal yang bersifat memaksa konsumen melakukan pembelian dan memanipulasi, memalsukan, menyembunyikan informasi terhadap calon konsumen dan konsumen.

5.11 Tidak terlibat dalam kegiatan promosi, melakukan konferensi pers atau semua kegiatan yang berbentuk publikasi terhadap hal-hal berhubungan dengan Perusahaan tanpa seizin dan persetujuan dari Perusahaan.

5.12 Penjual Langsung mengerti dan menyatakan tunduk dan taat terhadap tata tertib dan kode etik Perusahaan.

5.13 Dilarang melakukan manipulasi/ menyusun pohon jaringan baik secara sempurna maupun kombinasi menyerupai dengan tujuan mendapatkan keuntungan dari perhitungan bonus, perusahaan sewaktu-waktu melakukan pemeriksaan data dan identitas Penjual Langsung, akun yang diketahui merupakan akun palsu akan digugurkan oleh perusahaan.

5.14 Perusahaan berhak untuk mengugurkan/ menganulir hak mendapatkan/ mengikuti kegiatan promo perusahaan bagi

member yang melanggar syarat dan ketentuan Perusahaan.

5.15 Penjual Langsung mengetahui dan setuju segala keputusan Perusahaan adalah bersifat mutlak dan tidak dapat diganggu gugat.

Pasal 10

Hak Penjual Langsung

1. Penjual Langsung berhak atas persamaan perlakuan bagi sesama Penjual Langsung sesuai tingkatan keanggotaannya.
2. Penjual Langsungsung berhak menentukan kepada siapa dan dengan siapa dirinya melakukan aktivitas keanggotaannya.
3. Penjual Langsung berhak mendapatkan produk yang berkualitas baik dari perusahaan.
4. Penjual Langsung berhak mendapatkan komisi dari perusahaan atas aktivitas keanggotaannya sesuai ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
5. Penjual Langsung berhak mendapatkan reward yang ditetapkan oleh perusahaan, penyerahan reward diserahkan pada waktu acara khusus yang ditentukan oleh Management. Pajak reward ditanggung sepenuhnya oleh Penjual Langsung, sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

6. Penjual Langsung berhak mendapatkan penjelasan dan informasi yang memadai dari perusahaan mengenai rencana kompensasi/marketing plan.
7. Penjual Langsung berhak mendapatkan penjelasan dan informasi yang memadai dari perusahaan mengenai produk FOREVER HEALTHY.
8. Penjual Langsung berhak mendapatkan pelatihan, bimbingan, pengarahan tentang penjualan langsung FOREVER HEALTHY baik dari perusahaan maupun dari up line / sponsornya.

BAB IV

PEMBELIAN, PENJUALAN DAN JAMINAN PERUSAHAAN

Pasal 11

Pembelian Produk

1. Penjual Langsung membeli produk dengan harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
2. Pembelian produk dapat dilakukan secara tunai ataupun melalui pembayaran online yang ditetapkan oleh perusahaan.
3. Perusahaan tidak bertanggungjawab atas pembelian produk diluar tempat-tempat yang telah ditetapkan oleh perusahaan (untuk menghindari adanya pemalsuan produk oleh pihak yang tidak bertanggung jawab).

Pasal 12

Penjualan Produk

1. Harga jual produk ditetapkan oleh perusahaan.
2. Penjualan produk FOREVER HEALTHY bersifat eksklusif, hanya dengan cara penjualan langsung / direct selling.

Pasal 13

Jaminan Pembelian Kembali

1. Penjual Langsung yang mengundurkan diri atau diberhentikan oleh Perusahaan, dapat mengembalikan sisa produk yang belum terjual dengan batas kadaluarsa tidak kurang dari 6 bulan kepada Perusahaan dalam kondisi baik dan layak jual, termasuk alat bantu penjualan, dengan dipotong semua biaya yang telah dikeluarkan perusahaan untuk membayar semua bonus, ongkos kirim dan biaya administrasi sebesar 10%.
2. Saat mengembalikan sisa produk dan atau alat bantu penjualan kepada perusahaan, Penjual Langsung wajib melampirkan invoice pembelian.
3. Perusahaan akan melakukan pembelian kembali dengan memotong setiap manfaat yang telah diterima oleh Penjual Langsung dari pembelian barang tersebut, dengan dipotong semua biaya yang telah dikeluarkan perusahaan untuk membayar semua bonus, ongkos kirim dan biaya administrasi sebesar 10%.
4. Jaminan ini tidak berlaku untuk produk yang dirusak dengan sengaja, disalahgunakan atau disimpan di tempat yang salah (tidak sesuai dengan ketentuan yang berlaku seperti menyimpan produk di tempat yang terkena sinar matahari secara langsung).

Pasal 14

Jaminan Kualitas

1. Setiap produk FOREVER HEALTHY INDONESIA memiliki jaminan kualitas, yaitu pengembalian produk yang telah dibeli Penjual Langsung maupun konsumen apabila kualitas produk tidak sesuai dengan yang dijanjikan, dalam jangka waktu 30 (tiga puluh) hari dari tanggal pembelian.
2. Untuk mendapatkan penggantian, Penjual Langsung wajib mengembalikan produk kepada perusahaan dengan menyertakan invoice pembelian.
3. Penjual Langsung akan mendapatkan penggantian produk sejenis atau pengembalian uang atas pembelian produk tersebut. dengan dipotong semua biaya yang telah dikeluarkan perusahaan untuk membayar semua bonus, ongkos kirim dan biaya administrasi sebesar 10%.
4. Jaminan ini tidak berlaku untuk produk yang dirusak dengan sengaja, disalahgunakan atau disimpan di tempat yang salah (tidak sesuai dengan ketentuan yang berlaku seperti menyimpan produk di tempat yang terkena sinar matahari secara langsung).

BAB V

KOMISI DAN PAJAK PENGHASILAN

Pasal 15

Perhitungan dan Pembayaran Komisi

1. Semua pembelanjaan dan performa Penjual Langsung aktif, akan masuk dalam perhitungan komisi.
2. Perhitungan komisi dibagi kedalam beberapa jenis komisi, yaitu :
 - a. Komisi Fast Start, ialah komisi yang diberikan dari setiap pembelanjaan yang dilakukan downline langsung dari Penjual Langsung. Besarnya komisi ini tergantung peringkat yang telah Penjual Langsung capai. Peringkat tersebut ditentukan berdasarkan total CV dari belanja pribadi. Perhitungan ini berlaku akumulasi tanpa batas waktu, artinya ranking Penjual Langsung akan terus naik seiring akumulasi pembelanjaan pribadi Penjual Langsung.
 - b. Komisi Pairing, yaitu komisi yang dihitung dari kaki kecil binary, Besarnya komisi ini tergantung pada peringkat yang sudah di capai. Perhitungannya menerapkan maksimum komisi harian tergantung peringkat. Bila komisi harian melebihi limit, maka CV di kaki kecil akan hangus, dan CV di kaki besar akan di simpan untuk perhitungan hari berikutnya (*carry forward*).

- c. Komisi Matching, yaitu Komisi yang didapatkan dari persentase komisi pairing yang didapatkan oleh downline generasi Anda. Komisi Matching diberikan sampai dengan 5 level sesuai dengan peringkat Anda. Komisi ini tidak berlaku pass up. Artinya apabila downline level 2 Anda tidak aktif, orang di level 3 Anda tetap dianggap level 3, begitu juga seterusnya.
- d. Detail dan simulasi perhitungan komisi, tertuang dalam buku Marketing Plan.

- 3. Perhitungan komisi dilakukan harian dan akan dibayarkan pada hari kerja berikutnya kepada Penjual Langsung dalam bentuk transfer tunai, melalui bank yang ditunjuk oleh perusahaan.
- 4. Nilai minimum komisi yang ditransfer ialah Rp. 50.000,- jika komisi dibawah nilai tersebut, maka akan diakumulasikan hingga mencapai jumlah minimum.
- 5. Semua biaya yang dibebankan oleh bank terhadap pengiriman komisi menjadi beban dan tanggung jawab Penjual Langsung yang bersangkutan, dimana biaya tersebut akan dipotong langsung dari komisi.
- 6. Laporan atas ketidaksesuaian statement komisi bisa diterima jika Penjual Langsung melapor ke Perusahaan dalam batas waktu 15 (lima belas) hari dari tanggal dikeluarkannya statement komisi.

Pasal 16

Perhitungan Pajak Penghasilan

1. Penerimaan Komisi oleh Penjual Langsung akan dikenakan pajak mengikuti ketentuan perpajakan yang berlaku di Indonesia, dimana setiap Penjual Langsung yang mendapatkan komisi akan langsung dipotong pajak penghasilan (PPh) sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
2. Segala kewajiban perpajakan dari seorang Penjual Langsung menjadi beban dari tanggung jawab Penjual Langsung yang bersangkutan.

BAB VI

LARANGAN DAN SANKSI

Pasal 17

Larangan Bagi Penjual Langsung

1. Dalam melakukan pensponsoran, Penjual Langsung dilarang memberikan informasi yang menyesatkan dan melakukan pengiklanan serta promosi yang tidak sesuai dengan ketentuan yang telah digariskan oleh perusahaan.
2. Penjual Langsung dilarang merebut calon Penjual Langsung yang telah memiliki sponsor atau mensponsori Penjual langsung lainnya yang keanggotaannya masih berlaku/aktif.

3. Penjual Langsung dilarang menjual atau mengedarkan produk yang tidak layak pakai.
4. Penjual Langsung dilarang menjual produk FOREVER HEALTHY dibawah harga yang ditetapkan oleh perusahaan.
5. Penjual Langsung dilarang memajang dan menjual produk FOREVER HEALTHY di toko dan lokasi eceran tetap.
6. Penjual Langsung dilarang menjual produk FOREVER HEALTHY secara online melalui market place, seperti : Tokopedia, Shopee, Lazada, Blibli dan sejenisnya.
7. Penjual Langsung dilarang mengklaim dirinya atau suatu kelompok Penjual Langsung tertentu menguasai atau mempunyai wilayah penjualan secara monopoli.
8. Penjual Langsung dilarang mengubah, merusak, mengurangi baik sebagian atau seluruhnya atas kemasan, stiker, logo, lambang, bentuk, brosur-brosur, alat bantu usaha lainnya yang telah secara resmi ditetapkan oleh perusahaan.
9. Tanpa ijin tertulis terlebih dahulu dari perusahaan, Penjual Langsung dilarang menggunakan nama dagang, desain, logo FOREVER HEALTHY baik sebagian maupun menyeluruh.
10. Penjual Langsung dilarang membuat alat bantu apapun baik berupa gambar, visual, alat peraga apapun dalam melakukan aktivitas keanggotaan tanpa ijin tertulis dari perusahaan.
11. Penjual Langsung dilarang melakukan jual beli keanggotaan.
12. Dalam melakukan aktivitas keanggotaan, Penjual Langsung dilarang melakukan tindakan mencela, menghina atau mengancam Penjual Langsung lain.

13. Penjual Langsung dilarang mendekati, mempengaruhi, mengajak Penjual Langsung orang lain untuk pindah ke pohon jaringannya, atau memasang ID ke pohon jaringan orang lain.
14. Penjual Langsung dilarang mengajak/mempengaruhi Penjual Langsung lainnya menjalankan MLM lain atau perusahaan sejenisnya.
15. Penjual Langsung dilarang untuk bertindak untuk dan atas nama perusahaan, mewakili perusahaan melakukan pengikatan hukum dengan pihak lain atau mewakili seolah-olah dirinya adalah wakil dari perusahaan.
16. Penjual Langsung dilarang melakukan kegiatan ekspor/impor produk FOREVER HEALTHY ke suatu negara tertentu maupun dari negara tertentu.

Pasal 18

Sanksi

1. Setiap pelanggaran atas ketentuan Kode Etik ini dapat mengakibatkan pengakhiran keanggotaan.
2. Pelanggaran Kode Etik bisa diusut berdasarkan temuan di lapangan oleh Perusahaan, atau berdasarkan laporan tertulis yang ditandatangani di atas materai dari Penjual Langsung lain.
3. Sanksi atas pelanggaran adalah :
 - a. Teguran secara lisan dan atau tulisan.
 - b. Skorsing berupa pelarangan melakukan aktivitas keanggotaan dalam jangka waktu 1 sampai dengan 3 bulan yang ditentukan oleh perusahaan.
 - c. Pemberhentian atau pengakhiran keanggotaan tanpa kompensasi apapun.
4. Pemberian sanksi dilakukan secara tertulis oleh Perusahaan yang diwakili oleh Legalitas Perusahaan, berdasarkan urutan di atas. Namun dalam kondisi tertentu, sanksi pengakhiran keanggotaan bisa langsung dijatuhkan apabila terjadi pelanggaran berat berupa tindak pidana.

BAB VII

PENYELESAIAN PERSELISIHAN

Pasal 19

Penyelesaian Perselisihan

1. Apabila terjadi perselisihan antara Penjual Langsung dengan Perusahaan, maka akan diselesaikan secara musyawarah. Apabila upaya penyelesaian perselisihan melalui musyawarah tidak berhasil, maka perselisihan akan diselesaikan melalui Pengadilan Negeri Jakarta Barat.
2. Dalam hal terjadi perselisihan diantara Penjual Langsung, maka para pihak yang berselisih harus mengupayakan penyelesaian diantara mereka sendiri, secara hirarkis dengan melibatkan Pimpinan Tim (Leader).
3. Apabila terjadi perselisihan diantara Penjual Langsung yang tidak bisa diselesaikan secara musyawarah dan diselesaikan melalui jalur hukum, maka Perusahaan akan berpegang pada putusan pengadilan.

BAB VIII

PENUTUP

1. Kode Etik ini berlaku hanya untuk usaha penjualan langsung di lingkungan FOREVER HEALTHY diseluruh wilayah Republik Indonesia

2. Seluruh Penjual Langsung wajib mematuhi Kode Etik ini.
3. Perusahaan berhak melakukan perubahan/perbaikan/pembaharuan Kode Etik ini apabila dianggap perlu dengan terlebih dahulu Sesuai dengan peraturan yang berlaku di Kementrian Perdagangan dan disosialisasikan kepada para Penjual Langsung sekurang-kurangnya 30 hari sebelum perubahan tersebut diberlakukan.
4. Bila perusahaan melakukan perubahan/perbaikan/pembaharuan Kode Etik, maka yang dinyatakan sah dan berlaku adalah Kode Etik yang paling terakhir dikeluarkan/diterbitkan oleh perusahaan.