

KODE ETIK DAN PERATURAN PERUSAHAAN

DAFTAR ISI

BAB 1	PENDAHULUAN
	PASAL 1 TERMINOLOGI
	PASAL 2 SYARAT MENJADI DISTRIBUTOR
BAB 2	KETENTUAN, HAK & KEWAJIBAN
	PASAL 3 KETENTUAN TENTANG DISTRIBUTOR
	PASAL 4 KETENTUAN TENTANG SPONSOR
	PASAL 5 KETENTUAN TENTANG PEMBELIAN
	PASAL 6 KETENTUAN TENTANG PEMBATALAN (<i>COOLING OF PERIOD</i>)
	PASAL 7 KETENTUAN TENTANG BONUS
	PASAL 8 HAK DAN KEWAJIBAN PERUSAHAAN
	PASAL 9 HAK DAN KEWAJIBAN DISTRIBUTOR
BAB 3	LARANGAN & SANKSI
	PASAL 10 AKTIVITAS YANG DILARANG
	PASAL 11 SANKSI PELANGGARAN
BAB 4	PENGALIHAN HAK
	PASAL 12 PENGALIHAN HAK
BAB 5	TENTANG JAMINAN
	PASAL 13 JAMINAN MUTU (<i>SATISFACTION GUARANTEE</i>)
	PASAL 14 JAMINAN PEMBELIAN KEMBALI (<i>BUY BACK GUARANTEE</i>)
BAB 6	LAIN-LAIN
	PASAL 15 PAJAK
	PASAL 16 PENYELESAIAN PERSELISIHAN
BAB 7	PENUTUP
	PASAL 17 PENUTUP

PASAL 1
TERMINOLOGI

1. **PERUSAHAAN** adalah badan hukum perseroan yang didirikan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia dengan nama **PT. BELLAVITA GROUP INDONESIA**, berdomisili di **Jl. Tampak Siring Blok KJ-E No.39, Daan Mogot Baru, Jakarta Barat**.
2. **PRODUK** adalah semua produk yang didistribusikan oleh Perusahaan dengan menggunakan merek dagang antara lain “SANOVITA”, “CERTOBELLA”, “TE VITA” dan “SANARE”.
3. **DISTRIBUTOR** adalah seseorang yang menjadi mitra usaha Perusahaan dengan peran sebagai agen pemasaran jejaring (network marketing agent) atau agen penjualan langsung (direct selling agent) yang mendaftarkan dirinya dalam jaringan yang dimiliki Perusahaan. Distributor bukanlah karyawan Perusahaan dan tidak memiliki ikatan ketenagakerjaan dengan Perusahaan.
4. **SPONSOR** adalah seseorang yang telah menjadi Distributor dan mendaftarkan orang lain untuk menjadi Distributor baru dalam tim binaannya.
5. **SKEMA PEMASARAN (Marketing Plan)** adalah Sistem Kompenasi yang dibuat oleh Perusahaan sebagai bentuk kompensasi yang akan diterima oleh Distributor atas usaha yang dilakukannya dalam membentuk jaringan pemasaran berjenjang.
6. **BONUS** adalah sejumlah uang yang dibayarkan oleh Perusahaan kepada Distributor, sebagai kompensasi atas hasil kerjanya, sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Perusahaan dalam Skema Pemasaran.
7. **BANK** adalah bank yang dipilih oleh Perusahaan sebagai mitra yang mengurus proses pembayaran Bonus Distributor.
8. **NOMOR ‘ID’ (ID number)** adalah nomor akun milik Distributor, yang diperoleh saat Distributor mendaftarkan diri pada Perusahaan.
9. **PERINGKAT** adalah nama yang diberikan sebagai tanda pencapaian prestasi Distributor.
10. **BUY BACK GUARANTEE** adalah jaminan pembelian kembali produk-produk yang telah dibeli dengan syarat-syarat yang ditetapkan oleh Perusahaan.

SYARAT MENJADI DISTRIBUTOR

- a. Warga Negara Indonesia dengan usia minimal 18 tahun.
- b. Memiliki KTP, SIM, atau PASPOR dan KK (Kartu Keluarga) sebagai bukti identitas.
- c. Memiliki kemampuan bertindak dalam kesadaran penuh sesuai ketentuan hukum.
- d. Bersedia mematuhi Kode Etik dan Peraturan Perusahaan.
- e. Mengisi formulir pendaftaran.
- f. Membayar uang pendaftaran sebesar Rp 100.000,-

PASAL 3

KETENTUAN TENTANG DISTRIBUTOR

- a. Perusahaan memiliki otoritas penuh untuk mengevaluasi, menerima atau menolak keanggotaan seseorang, dengan atau tanpa alasan yang harus dijelaskan.
- b. Dalam hal Perusahaan menerima permohonan keanggotaan seseorang, maka Distributor wajib mengikuti Kode Etik dan Peraturan Perusahaan.
- c. Setiap orang hanya diperbolehkan untuk memiliki satu Nomor ID. Perusahaan memiliki hak untuk mencabut keanggotaan Distributor, jika Perusahaan menemukan Distributor memiliki Nomor ID ganda. Dalam hal ini, Perusahaan hanya akan mempertahankan Nomor ID yang pertama terdaftar di dalam data base Perusahaan.
- d. Dalam hal sepasang suami istri ingin menjadi Distributor, maka mereka berdua akan didaftarkan sebagai satu kesatuan, dan hanya berhak atas satu Nomor ID.
- e. Seseorang dapat menjadi Distributor jika ada Distributor yang menjadi Sponsor. Dalam hal calon Distributor tidak mengenal seseorang yang dapat mensponsori dirinya, maka Perusahaan berhak menentukan siapa yang akan menjadi Sponsor calon Distributor tersebut.
- f. Jangka waktu keanggotaan adalah seumur hidup, kecuali terjadi pengakhiran secara sukarela oleh Distributor, atau secara paksa oleh Perusahaan atau pihak lain yang berhak secara hukum.
- g. Perusahaan memiliki hak untuk menghentikan keanggotaan seorang apabila Distributor melakukan hal-hal yang dapat merugikan nama baik dan kepentingan Perusahaan, terutama pada tindakan mengajak Distributor dari jaringan lain untuk menjalankan usaha network marketing lain.
- h. Hilangnya keanggotaan seseorang secara otomatis berarti hilang pula hak seseorang atas Bonus dari jaringan yang ada.

PASAL 4**KETENTUAN TENTANG SPONSOR**

- a. Setiap Distributor memiliki hak untuk menjadi Sponsor atas orang lain yang berminat menjadi Distributor Perusahaan.
- b. Dalam hal seorang Distributor menjadi Sponsor atas orang lain dan kemudian disetujui oleh Perusahaan, maka Distributor yang menjadi Sponsor akan menerima Bonus Fast Start.
- c. Dalam upaya seorang Distributor menjadi Sponsor, maka ia wajib menjelaskan dengan lengkap dan benar kepada calon Distributor. Distributor yang ingin menjadi Sponsor dilarang menyampaikan informasi yang menyesatkan baik terkait Produk ataupun Skema Pemasaran.
- d. Dalam hal terdapat lebih dari satu Distributor yang mengklaim menjadi Sponsor dari seorang Distributor baru, maka Perusahaan memiliki hak untuk menentukan siapa di antara Distributor yang mengklaim tersebut yang berhak menjadi Sponsor.
- e. Dalam hal seorang Distributor telah menjadi Sponsor, maka ia memiliki kewajiban untuk membina Distributor yang disponsornya. Pembinaan meliputi penjelasan umum tentang Produk, Skema Pemasaran, Bonus, dan hal-hal yang berkaitan dengan keberhasilan membangun usaha pemasaran berjenjang. Dalam hal Distributor yang menjadi Sponsor belum menguasai materi untuk pembinaan, Perusahaan menyediakan fasilitas Pelatihan yang diberikan secara cuma-cuma.

PASAL 5**KETENTUAN TENTANG TRANSAKSI PEMBELIAN**

- a. Sebuah transaksi pembelian oleh Distributor akan dianggap sah, jika pembayaran yang dilakukan telah diterima oleh Perusahaan.
- b. Manakala sebuah transaksi pembelian telah dianggap sah, maka Perusahaan akan mengirimkan Produk yang dibeli, Pengiriman Produk akan dilakukan pada hari yang sama, jika pemesanan dan pembayaran telah diterima oleh Perusahaan paling lambat jam 14:00 WIB. Pemesanan yang diterima setelah jam tersebut, akan dikirimkan pada hari kerja berikutnya.
- c. Apabila karena alasan apapun, seseorang melakukan pembayaran melalui Distributor yang dikenalnya, maka Perusahaan tidak memiliki kewajiban apapun atas terjadi pembayaran tersebut sebelum dana diterima oleh Perusahaan.
- d. Seorang Distributor dilarang melakukan atau mendorong orang lain melakukan pembelian Produk secara berlebihan, di luar kebutuhan untuk pemakaian sendiri dan kebutuhan pelanggan yang dimilikinya.

PASAL 6**KETENTUAN TENTANG PEMBATALAN
(COOLING OF PERIOD)**

- a. Setiap Distributor yang telah mendaftar memiliki hak untuk membatalkan keanggotaannya dalam waktu 7 (tujuh) hari setelah tanggal pendaftaran. Distributor yang membatalkan keanggotaan akan memperoleh fasilitas *money back guarantee* yaitu pengembalian uang pendaftaran secara utuh bilamana Distributor mengembalikan alat bantu penjualan yang telah diterima dalam keadaan utuh.
- b. Apabila Distributor yang membatalkan keanggotaannya tidak bisa mengembalikan alat bantu penjualan yang telah diterima dalam keadaan utuh, maka Perusahaan memiliki kewenangan menentukan besaran uang yang harus dikembalikan.
- c. Distributor yang akan membatalkan keanggotaannya dalam masa 7 (tujuh) hari setelah pendaftaran, wajib menyampaikan permohonan secara tertulis melalui email BellaVita.INDO@gmail.com; dengan menyampaikan info Nama, Nomor ID dan Tanggal Pendaftaran serta Alasan Pembatalan.

PASAL 7**KETENTUAN TENTANG BONUS**

- a. Mengacu pada Skema Pemasaran yang telah dibuat, maka Perusahaan akan membayarkan Bonus kepada Distributor, sesuai dengan prestasi yang dihasilkan.
- b. Pembayaran bonus dilakukan Perusahaan setiap hari Rabu
- c. Semua pembayaran Bonus akan dikelola oleh Bank yang menjadi mitra Perusahaan dan dibayarkan pada hari kerja Bank.
- d. Untuk kelancaran pembayaran Bonus, maka Distributor wajib memiliki rekening di bank yang menjadi mitra Perusahaan. Segala konsekwensi yang muncul akibat tidak dipenuhinya kewajiban membuka rekening di Bank mitra Perusahaan adalah tanggung jawab Distributor.
- e. Dalam terjadi Perceraian pasangan suami istri yang menjadi Distributor, maka pasangan tersebut wajib memberitahukan kepada Perusahaan apabila mereka ingin membagi Bonus tersebut dengan memberikan Surat Kesepakatan Bersama dan/atau Putusan Pengadilan atas harta bersama. Perusahaan dibebaskan dari tuntutan baik materiil maupun imateriil atas adanya permintaan pembagian bonus dan Perusahaan memiliki Kuasa untuk menangguhkan bonus apabila terjadi Perselisihan sampai Surat Kesepakatan Bersama dan/atau Putusan Pengadilan mengenai pembagian bonus telah diterima Perusahaan.

PASAL 8

HAK DAN KEWAJIBAN PERUSAHAAN

I. HAK-HAK PERUSAHAAN

- a. Perusahaan berhak melakukan pengurangan atas tagihan yang telah jatuh tempo terhadap setiap pembayaran kompensasi, bonus atau manfaat lainnya yang harus dibayar kepada Distributor.
- b. Pengembalian Produk, pengembalian uang atau penggantian dapat berlaku surut mempengaruhi kompensasi.
- c. Perbaikan dan/atau penyesuaian akan dilakukan berdasarkan hasil perhitungan kembali diskon, bonus-bonus dan status jenjangnya.
- d. Perusahaan berhak merubah daftar harga dan produk serta mengumumkan resmi jika perubahan tersebut dilakukan. Perusahaan tidak akan memberikan kompensasi, bonus atau manfaat-manfaat lain untuk setiap kerugian yang diderita sebagai akibat dari perubahan harga, perubahan produk-produk dan tidak tersedianya produk.

II. KEWAJIBAN PERUSAHAAN

- a. Melakukan pembinaan, pelatihan, dan motivasi bagi Distributor sesuai dengan Skema Pemasaran (Marketing Plan) serta Kode Etik dan Peraturan Perusahaan menurut cara-cara yang tidak bertentangan dengan kaidah-kaidah yang digariskan perusahaan dan perundang-undangan yang berlaku.
- b. Memberikan informasi yang jelas dan benar sehubungan dengan Produk yang akan dipasarkan oleh Distributor, baik mengenai kandungan, manfaat, petunjuk pemakaian serta cara penyimpanan Produk dan informasi terkait lainnya.
- c. Wajib membayar kompensasi, penghargaan, pengakuan, bonus dan manfaat-manfaat lainnya yang tersedia bagi dan yang dicapai oleh Distributor.
- d. Memberikan jaminan mutu atas Produk serta layanan pengembalian dan penggantian Produk disebabkan oleh Produk yang tidak sesuai sebagaimana dipresentasikan.
- e. Merencanakan dan melaksanakan Program Pengembangan Distributor.
- f. Memberikan Alat Bantu Penjualan (Starter Kit) kepada Distributor setelah memperoleh pembayaran dan informasi permohonan pendaftaran yang benar.
- g. Melakukan pendaftaran Produk pada instansi pemerintah terkait.

PASAL 9

HAK DAN KEWAJIBAN DISTRIBUTOR

I. HAK-HAK DISTRIBUTOR

- a. Distributor berhak mendapatkan Produk yang berkualitas baik dari Perusahaan.
- b. Distributor berhak mendapatkan imbalan finansial berupa Bonus dari Perusahaan atas hasil penjualan diri dan jaringan yang dia bina, sesuai ketentuan dalam Skema Pemasaran yang telah ditetapkan oleh Perusahaan.
- c. Distributor berhak mendapatkan pelatihan atau penjelasan dan informasi yang memadai dari Perusahaan mengenai Produk dan Skema Pemasaran.
- d. Distributor berhak mendapatkan perlakuan yang sama dengan Distributor lain sesuai dengan tingkat kinerja yang ditunjukkan.
- e. Distributor berhak meminta bukti potong pajak atas bonus yang diterima yang telah dipotong oleh Perusahaan.

II. KEWAJIBAN DISTRIBUTOR

- a. Distributor wajib melakukan pembinaan, pelatihan, dan motivasi bagi Distributor lain yang disponsorinya menurut cara-cara yang sesuai dengan ketentuan yang digariskan Perusahaan.
- b. Distributor wajib membaca, memahami dan mematuhi semua Kode Etik dan Peraturan Perusahaan dan Ketentuan lain yang dikeluarkan Perusahaan.
- c. Distributor wajib bertindak sopan, simpatik, jujur dalam melakukan aktivitas penjualan langsung.

PASAL 10

AKTIVITAS YANG DILARANG

Distributor dilarang melakukan aktivitas penjualan langsung yang menyimpang dari aturan yang ditentukan oleh Perusahaan antara lain:

- a. bertindak untuk dan atas nama perusahaan, mewakili perusahaan melakukan pengikatan hukum dengan pihak lain atau mewakili seolah-olah dirinya adalah wakil dari perusahaan.
- b. mengklaim dirinya menguasai atau mempunyai wilayah penjualan secara monopoli.
- c. membuat alat bantu apapun baik berupa gambar, visual, alat peraga, apapun dalam melakukan aktivitas penjualan langsung tanpa ijin tertulis dulu dari Perusahaan.
- d. melakukan penjualan Produk di bawah harga yang telah ditetapkan Perusahaan.
- e. mempengaruhi Distributor dari jaringan lain untuk masuk kedalam satu jaringan penjualan langsung tertentu, dan atau melakukan tindakan mencela, menghina, mengancam Distributor lain.
- f. memberikan keterangan berdasarkan asumsi pribadi terhadap Produk dan/atau Skema Pemasaran yang sudah ditetapkan Perusahaan, kepada khalayak ramai, dimana keterangan tersebut nantinya bertentangan dengan kebijakan dan literature resmi dari Perusahaan.
- g. melakukan aktivitas penjualan silang antar garis sponsorisasi. Distributor harus membeli semua produk dan perangkat bantu usaha dari Distributor yang terdapat dalam satu garis sponsorisasi atau langsung dari Perusahaan.
- h. melakukan kegiatan ekspor/impor Produk ke suatu negara tertentu maupun dari negara tertentu tanpa ijin dari Perusahaan.
- i. melakukan kegiatan penjualannya selain melalui metode penjualan langsung, seperti menjual melalui online atau toko online, toko eceran, apotik dan sejenisnya.

Segala konsekwensi yang terjadi akibat pelanggaran atas larangan tersebut di atas menjadi tanggung jawab pribadi Distributor, dan Perusahaan memiliki kewenangan memberikan sanksi sesuai dengan kebijakan Perusahaan.

PASAL 11

SANKSI PELANGGARAN

Sanksi atas pelanggaran yang dilakukan oleh Distributor adalah:

- a. Teguran berupa Surat Peringatan 1 hingga Surat Peringatan 2.
- b. Skorsing berupa pelarangan melakukan aktivitas penjualan langsung dalam waktu yang ditentukan oleh Perusahaan.
- c. Penangguhan Bonus untuk jangka waktu tertentu dan Perusahaan tidak berkewajiban mengganti rugi dalam bentuk apapun.
- d. Pemberhentian atau pembatalan keanggotaan Distributor tanpa kompensasi apapun.

PASAL 12
KETENTUAN TENTANG PENGALIHAN HAK

1. Keanggotaan seseorang di Perusahaan adalah sebuah usaha yang dapat diwariskan.
2. Dalam hal Distributor meninggal dunia, maka keanggotaan berikut Bonus yang terkait dapat diwariskan kepada ahli waris apabila ia telah menyerahkan pada Perusahaan, dokumen-dokumen yang secara hukum sah membuktikan bahwa ia adalah ahli waris dari Distributor termaksud.
3. Ahli waris yang akan menggantikan posisi Distributor yang meninggal, maka ia harus memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan Perusahaan antara lain :
 - i. Ahli waris tidak terdaftar sebagai Distributor
 - ii. Mengisi formulir yang disediakan oleh Perusahaan
 - iii. Melampirkan bukti surat kematian Distributor yang telah disahkan oleh yang berwenang
 - iv. Melampirkan surat keterangan ahli waris dari pihak yang berwenang
 - v. Melampirkan pernyataan dari ahli waris yang lain bila ada, yang isinya berupa persetujuan atas pengalihan usaha tersebut kepada ahli waris.
 - vi. Melampirkan foto copy Kartu Keluarga.
4. Dalam hal Distributor ingin mengalihkan keanggotaannya bukan karena meninggal dunia, namun memutuskan untuk mengalihkan hak atas usaha yang dimilikinya, maka Distributor wajib membuat Surat Pernyataan pelepasan hak yang membebaskan Perusahaan dari segala konsekuensi yang mungkin terjadi.

PASAL 13
JAMINAN MUTU
(SATISFACTION GUARANTEE)

- a. Perusahaan wajib memberikan jaminan mutu (*satisfaction guarantee*) kepada Distributor, yaitu dengan mengirimkan Produk yang minimal memiliki waktu 3 (tiga) bulan sebelum masa kadaluwarsa.
- b. Dalam waktu 7 (tujuh) hari setelah pembelian, Perusahaan juga wajib menerima kembali dan mengganti Distributor dengan Produk pengganti, jika Produk yang diterima oleh Distributor ternyata memiliki cacat pabrikan.

PASAL 14
JAMINAN PEMBELIAN KEMBALI
(BUY BACK GUARANTEE)

Perusahaan akan membeli kembali sisa produk termasuk alat bantu penjualan yang masih layak jual dari Distributor yang memutuskan untuk menghentikan keanggotaannya ataupun diberhentikan oleh Perusahaan. Perusahaan akan memotong biaya administrasi sebesar 10% (sepuluh persen) dari harga Produk, ditambah biaya seluruh Bonus dan manfaat lainnya yang telah dikeluarkan terkait dengan pembelian Produk yang dikembalikan.

PASAL 15
PAJAK

Perusahaan wajib memotong pajak atas Bonus yang diterima Distributor, dan menyerahkan pada negara sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia.

PASAL 16
PENYELESAIAN PERSELISIHAN

- a. Perselisihan antara Distributor dengan Perusahaan akan diselesaikan secara musyawarah. Namun apabila upaya penyelesaian perselisihan melalui musyawarah tidak berhasil, maka perselisihan akan diselesaikan melalui Pengadilan sesuai domisili Perusahaan.
- b. Dalam hal terjadi perselisihan antara sesama Distributor, maka Perusahaan akan menengahi apabila masalah yang diperkarakan tersebut berhubungan dengan Kode Etik dan Ketentuan Perusahaan bukan terkait dengan masalah pribadi. Perusahaan tidak akan menerima ataupun memproses suatu perselisihan tanpa adanya laporan tertulis dari Distributor.
- c. Dalam hal terjadi perselisihan antara sesama Distributor, maka para pihak yang berselisih wajib terlebih dahulu mengupayakan penyelesaian melalui para Leader (Pimpinan Tim Penjualan), sebelum membawa pada Perusahaan.

PASAL 17**PENUTUP**

1. Kode Etik dan Peraturan Perusahaan ini berlaku untuk usaha penjualan langsung Perusahaan di seluruh wilayah Republik Indonesia.
2. Semua Distributor yang melakukan transaksi di Indonesia wajib mematuhi Kode Etik dan Peraturan Perusahaan ini.
3. Apabila Perusahaan melakukan perubahan/ perbaikan/ pembaharuan Kode Etik dan Peraturan Perusahaan, maka yang dinyatakan sah dan berlaku adalah Kode Etik dan Peraturan Perusahaan yang paling terakhir yang dikeluarkan/ diterbitkan oleh Perusahaan.
4. Apabila perusahaan akan melakukan perubahan Skema Pemasaran, Kode Etik dan Peraturan Perusahaan, maka Perusahaan wajib mendapatkan persetujuan dari BKPM dan Kementerian Perdagangan yang berwenang.
5. Dalam hal terjadi perubahan Skema Pemasaran, Perusahaan akan melakukan sosialisasi kepada para Distributor sedikitnya 30 (tiga puluh) hari sebelum perubahan tersebut efektif dilaksanakan.