

KODE ETIK, PERATURAN DAN TATA TERTIB PERUSAHAAN JoyBiz

Revisi 2

KODE ETIK PERUSAHAAN JoyBiz

Kode Etik JoyBiz berisi panduan prinsip-prinsip etika dalam berinteraksi antara para pelaku kegiatan, untuk dapat menjadi pelaku usaha yang bertanggung jawab mempunyai etika yang baik serta disiplin yang tinggi sehingga mampu meningkatkan citra perusahaan dan industri Penjualan Langsung di mata masyarakat.

1. Prinsip Etika secara umum

- 1.1. Menjalinkan hubungan baik dengan saling menghormati dan menghargai.
- 1.2. Menghindari membicarakan hal-hal sensitif yang berkaitan dengan SARA+P (Suku, Agama, Ras dan Antargolongan plus Politik)
- 1.3. Tidak menipu, mencuri, memfitnah, menjatuhkan, pembunuhan karakter dan memprovokasi hal-hal yang negatif.
- 1.4. Tindakan Anda sesuai dengan perkataan Anda.
- 1.5. Menjunjung tinggi Integritas, Kejujuran dan Sopan Santun.
- 1.6. Saling memberikan semangat dan motivasi.
- 1.7. Memperlakukan orang lain dengan baik seperti yang Anda harapkan orang lain memperlakukan kepada Anda.

2. Prinsip Etika hubungan Joybizer dengan Perusahaan

- 2.1. Menjaga hubungan yang harmonis dan saling menjaga.
- 2.2. Menjaga nama baik, citra dan image perusahaan.
- 2.3. Tidak bertindak mengatasnamakan perusahaan dan memberikan kesan seolah-olah sebagai bagian dari struktur organisasi manajemen perusahaan kepada pihak manapun.
- 2.4. Mentaati Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib perusahaan dan turut menjaganya agar lingkungan usaha menjadi kondusif.

3. Prinsip Etika hubungan Joybizer dengan Brand Perusahaan

- 3.1. Menjunjung tinggi dan menjaga nilai dari Brand Perusahaan.
- 3.2. Menciptakan dan menjaga pemahaman (awareness) dan kepercayaan (Trust) yang tinggi terhadap Brand Perusahaan.
- 3.3. Menghormati, Menghargai, Melindungi, Menjaga dan Memelihara Image, Nilai, Karakter, Budaya dan Personaliti dari Brand Perusahaan.

4. Prinsip Etika hubungan Joybizer dengan Prospek/Calon Joybizer

- 4.1. Tidak menjelek-jelekan profesi apapun.
- 4.2. Menghormati hak pribadi prospek dengan tidak menghubunginya diluar waktu yang pantas untuk menghindari hal yang mengganggu.
- 4.3. Tidak memberikan undangan dengan informasi atau ajakan yang menyesatkan dalam membuat janji dengan prospek untuk bertemu.
- 4.4. Sejak awal presentasi perekrutan Joybizer tanpa diminta wajib dengan jujur dan jelas memperkenalkan diri, identitas perusahaan, barang, program pemasaran dan tujuan pertemuan dengan para calon Joybizer.

- 4.5. Tidak menggunakan praktik perekrutan yang menyesatkan, menipu atau tidak wajar.
- 4.6. Dalam memberikan informasi mengenai kegunaan barang dan program pemasaran perusahaan harus akurat dan tidak memberikan informasi dalam bentuk apapun yang tidak dapat diverifikasi atau memberikan janji yang tidak dapat dipenuhi (Over Claim).

5. Prinsip Etika hubungan Joybizer dengan Jaringannya

- 5.1. Saling menciptakan, menjaga, memelihara suasana yang kondusif untuk mendukung iklim kerja dengan serta saling mengingatkan dan membantu untuk mentaati Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan
- 5.2. Menepati setiap janji

5.2.1. Prinsip Etika hubungan Upline dan Downline

- 5.2.1.1. Upline membina dan melatih Downline yang mau memberikan kerjasama yang sehat, baik dari sisi sikap agar sesuai dengan budaya perusahaan maupun keahlian teknis dalam mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- 5.2.1.2. Downline memberikan sikap teachable (mau belajar).
- 5.2.1.3. Upline menduplikasikan cara-cara kerja, strategi mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- 5.2.1.4. Upline dan Downline saling mengedifikasi satu sama lain dalam batasan wajar dan tidak berlebihan sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- 5.2.1.5. Upline memberikan contoh yang baik kepada downline-downlinenya baik dengan memberikan kepemimpinan, karakter, ahlak dan sikap sesuai dengan budaya perusahaan.
- 5.2.1.6. Upline dan Downline saling membangun satu sama lain. Tidak memberikan pengaruh negatif satu sama lain serta tidak saling memeras, memanfaatkan untuk kepentingan pribadi, dsb.
- 5.2.1.7. Upline dan Downline memberlakukan satu sama lain sebagai mitra kerja dalam usaha.
- 5.2.1.8. Upline harus menghormati kurangnya pengalaman Downline. Tidak diperbolehkan menyalahgunakan kepercayaan Downline atau mengeksploitasi usia, materi, gender serta kurangnya pemahaman atau pengetahuan bahasa para Downline untuk kepentingan pribadi diluar dari keterkaitan dengan kepentingan usaha
- 5.2.1.9. Downline yang mau memberikan kerjasama yang sehat, baik dari sisi sikap agar sesuai dengan budaya perusahaan maupun keahlian teknis dalam mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- 5.2.1.10. Downline menduplikasikan cara-cara kerja, strategi mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh

perusahaan yang diberikan oleh Upline yang mau memberikan kerjasama yang sehat.

5.2.2. Prinsip Etika hubungan Sponsor dan Recruit's Downline

- 5.2.2.1. Sponsor membina, melatih Recruit's Downline yang mau memberikan kerjasama yang sehat, baik dari sisi sikap agar sesuai dengan budaya perusahaan maupun keahlian teknis dalam mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat.
- 5.2.2.2. Sponsor memprioritaskan Recruit's Downline yang memberikan kerjasama yang sehat dalam memonitor dan membimbing sesuai dengan budaya perusahaan maupun keahlian teknis dalam mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- 5.2.2.3. Sponsor diharapkan menjadi penengah yang adil tingkat pertama jika terjadi perselisihan antara Recruit's Downline dengan sponsor maupun upline di atasnya.

6. Prinsip Etika hubungan Joybizer dengan Konsumennya.

- 6.1. Joybizer dilarang menggunakan praktek-praktek penjualan yang bersifat menyesatkan, menipu atau tidak jujur.
- 6.2. Sejak awal presentasi penjualan Joybizer tanpa diminta wajib dengan jujur dan jelas memperkenalkan diri, identitas perusahaan, barang dan tujuan pertemuan dengan para calon konsumen.
- 6.3. Menghormati hak pribadi calon Konsumen maupun Konsumen dengan tidak menghubunginya diluar waktu yang pantas untuk menghindari hal yang mengganggu.
- 6.4. Joybizer harus memberikan kepada konsumen penjelasan dan peragaan barang secara akurat dan lengkap terutama sehubungan dengan harga, kondisi barang dan jika ada, syarat-syarat kredit, pembayaran, masa tenang, kebijakan pengembalian, jaminan kepuasan, layanan purna jual dan tanggal pengiriman.
- 6.5. Joybizer harus memberikan jawaban yang akurat dan mudah dipahami atas semua pertanyaan Konsumen.
- 6.6. Joybizer hanya menjelaskan manfaat, kemanjuran dan fungsi barang sesuai dengan yang tertulis atau yang secara verbal sudah disahkan oleh Perusahaan.
- 6.7. Formulir Pemesanan tertulis harus diberikan atau disediakan untuk Konsumen pada saat dilakukannya penjualan. Bila penjualan dilakukan melalui pos, telepon, internet atau cara lainnya yang serupa tanpa tatap muka, salinan formulir pemesanan harus disediakan dalam format yang dapat dicetak dan diunduh melalui internet.
- 6.8. Joybizer tidak boleh menggunakan kesaksian atau dukungan dalam bentuk apapun yang dinyatakan tidak benar atau yang tidak dapat diterapkan lagi, yang berkaitan dengan penawaran atau yang dipergunakan dengan cara yang dapat menyesatkan Konsumen.
- 6.9. Joybizer tidak diperbolehkan menggunakan perbandingan yang menyesatkan. Poin-poin perbandingan harus didasarkan fakta-fakta yang benar.
- 6.10. Joybizer tidak diperbolehkan secara tidak jujur mencemarkan suatu nama dagang Perusahaan, bisnis atau barang.

- 6.11. Joybizer harus menghormati kurangnya pengalaman Konsumen. Tidak diperbolehkan menyalahgunakan kepercayaan Konsumen atau mengeksploitasi usia, penyakit serta kurangnya pemahaman atau pengetahuan bahasa para konsumen.
- 6.12. Joybizer menjual barang sesuai dengan harga yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- 6.13. Joybizer harus menjual barang ke Konsumen hanya dengan metode Penjualan Langsung. Di larang menjual dengan metode lain.

7. Prinsip Etika hubungan Joybizer dengan Sidelinanya

- 7.1. Joybizer harus menghargai dan menghormati Sidelinanya.
- 7.2. Joybizer tidak boleh mempengaruhi Sideline baik secara langsung maupun tidak langsung untuk pindah jaringan.
- 7.3. Joybizer dilarang memberikan pengaruh negatif kepada Sidelinanya.
- 7.4. Joybizer harus saling memotivasi antar Sidelinanya dan mengedifikasi garis sponsorisasi Sidelinanya.

PERATURAN DAN TATA TERTIB PERUSAHAAN

JoyBiz

Suatu usaha yang baik, harmonis dan langgeng memerlukan hubungan dan situasi yang sehat dan kondusif antar individu pelaku kegiatan usahanya. Demi menciptakan situasi demikian serta menjaga hak-hak dan kepentingan para Joybizer dan Special Customer diperlukan Kode Etik, Tata Tertib dan Peraturan Perusahaan yang wajib di patuhi oleh semua Joybizer dalam menjalankan usaha perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung Multi Tingkat JoyBiz dan Special Customer dalam menggunakan hak khususnya dibandingkan Customer biasa sesuai dengan peraturan pemerintah yang berlaku saat ini.

1. KETENTUAN UMUM

- 1.1. Perusahaan adalah PT. Joy Business International dengan merek dagang JoyBiz bergerak dalam usaha perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung secara multi tingkat (multi level).
- 1.2. Special Customer (SC) adalah pelanggan spesial yang memiliki hak spesial berupa harga khusus untuk SC dan hak untuk mendapatkan poin SC yang dapat dikumpulkan dan ditukar barang tertentu. SC tidak dapat menjual atau memperdagangkan barang-barang serta mendapatkan bonus atau komisi dari Perusahaan.
- 1.3. Joybizer adalah Penjual Langsung yang merupakan kegiatan usaha mandiri serta bukan merupakan bagian dari struktur organisasi perusahaan dan merupakan anggota dari JoyBiz yang bekerja atas bonus berdasarkan hasil penjualan dari konsumen di luar lokasi eceran.
- 1.4. Joybizer dapat berbentuk perseorangan maupun badan usaha yang pengurusnya telah terdaftar sebagai anggota jaringan pemasaran penjualan langsung multi tingkat dan telah mendapat nomor keanggotaan.
- 1.5. Peringkat adalah jenjang tingkatan Joybizer yang dapat dicapai dengan kualifikasi tertentu.
- 1.6. Barang adalah benda berwujud maupun tidak berwujud yang dapat diperdagangkan yang dikeluarkan oleh Perusahaan untuk digunakan oleh Special Customer atau Joybizer dan dapat dijual dan dipasarkan oleh Joybizer.
- 1.7. Special Customer Poin (SCP) adalah suatu nilai yang dikumpulkan dari pembelian barang oleh Special Customer yang dapat dikumpulkan dalam waktu tertentu untuk ditukar barang-barang yang telah ditentukan.
- 1.8. Special Customer Reward (SCR) adalah tambahan potongan harga berupa barang-barang tertentu yang diperoleh Special Customer dengan menukar SCP dalam jumlah dan batas waktu tertentu.
- 1.9. Struktur Jaringan adalah satu jaringan yang terdiri dari himpunan Joybizer yang saling berhubungan antar satu sama lain dimana hasil penjualan barang akan saling terhubung untuk perhitungan bonus dalam program pemasaran perusahaan.
- 1.10. Garis Sponsorisasi adalah satu jaringan yang terdiri dari himpunan Joybizer berdasarkan urutan yang disponsorinya (direkrut) langsung yang saling berhubungan antar satu sama lain dimana hasil penjualan barang akan saling terhubung untuk perhitungan bonus dalam program pemasaran perusahaan.

- 1.11. Sponsor adalah Joybizer yang secara langsung merekrut Joybizer, sehingga secara Garis Sponsorisasi berada di atas secara langsung.
- 1.12. Direct-Upline adalah Joybizer yang secara Struktur Jaringan berada di atas secara langsung.
- 1.13. Recruit's Downline adalah Joybizer yang direkrut oleh sponsor, sehingga secara Garis Sponsorisasi berada di bawah secara langsung.
- 1.14. Frontline adalah Joybizer yang secara Struktur Jaringan berada di bawah secara langsung
- 1.15. Upline adalah Joybizer yang secara Garis Sponsorisasi maupun Struktur Jaringan berada di atas baik secara langsung maupun tidak langsung.
- 1.16. Downline adalah Joybizer yang secara Garis Sponsorisasi maupun Struktur Jaringan berada di bawah baik secara langsung maupun tidak langsung.
- 1.17. Sideline adalah Joybizer yang tidak segaris dengan Garis Sponsorisasi maupun Struktur jaringannya.
- 1.18. Prospek adalah masyarakat umum yang mempunyai potensi untuk menjadi Konsumen, Special Customer ataupun bergabung dalam usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung multi tingkat perusahaan.
- 1.19. Keuntungan Langsung adalah keuntungan Joybizer menjual barang ke konsumen yang didapat dari selisih antara harga Joybizer dengan harga konsumen .
- 1.20. Bonus adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada Joybizer yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai nilai hasil penjualan baik secara pribadi maupun jaringannya.
- 1.21. Program Pemasaran (Marketing Plan) adalah program perusahaan dalam memasarkan barang yang akan dilaksanakan dan dikembangkan oleh Joybizer melalui jaringan pemasaran dengan sistem Penjualan Langsung Multi Tingkat.
- 1.22. Point Value (PV) adalah nilai volume yang diberikan oleh perusahaan kepada setiap barang sebagai angka target yang dicapai oleh Joybizer dari penjualan barang baik secara pribadi maupun jaringan untuk landasan perhitungan bonus dalam Program Pemasaran Perusahaan.
- 1.23. Business Value (BV) adalah nilai bisnis yang diberikan oleh perusahaan kepada setiap barang yang dipasarkan oleh Joybizer dari penjualan barang baik secara pribadi maupun jaringan sebagai landasan perhitungan bonus dalam Program Pemasaran Perusahaan.
- 1.24. Personal Point Value (PPV) adalah Point Value (PV) yang dicapai oleh Joybizer dari penjualan barang secara pribadi untuk landasan perhitungan bonus dalam Program Pemasaran Perusahaan.
- 1.25. Personal Repeat Order (PRO) adalah PPV Joybizer untuk landasan perhitungan bonus dalam Program Pemasaran Perusahaan.
- 1.26. Personal Business Value (PBV) adalah Business Value (BV) yang didapat dari penjualan barang secara pribadi oleh Joybizer sebagai landasan perhitungan bonus dalam Program Pemasaran Perusahaan.
- 1.27. Akumulasi Personal Point Value (APPV) adalah akumulasi Point Value (PV) yang dicapai oleh Joybizer dari penjualan barang secara pribadi untuk landasan perhitungan bonus dalam Program Pemasaran Perusahaan.
- 1.28. Akumulasi Personal Business Value (APBV) adalah akumulasi Business Value (BV) yang didapat dari penjualan barang secara pribadi oleh Joybizer sebagai landasan perhitungan bonus dalam Program Pemasaran Perusahaan.
- 1.29. Akumulasi Current Point Value (ACPV) adalah akumulasi Point Value (PV) dalam bulan berjalan yang digunakan sebagai angka target yang dicapai oleh

Joybizer dari penjualan barang baik secara pribadi maupun jaringan untuk landasan perhitungan bonus dalam Program Pemasaran Perusahaan.

- 1.30. Akumulasi Current Business Value (ACBV) adalah akumulasi Business Value (BV) dalam bulan berjalan yang didapat dari penjualan barang baik secara pribadi maupun jaringan oleh Joybizer sebagai landasan perhitungan bonus dalam Program Pemasaran Perusahaan.
- 1.31. Akumulasi Total Point Value (ATPV) adalah akumulasi Point Value (PV) yang digunakan sebagai angka target yang dicapai oleh Joybizer dari penjualan barang baik secara pribadi maupun jaringan untuk landasan perhitungan bonus dalam Program Pemasaran Perusahaan.
- 1.32. Akumulasi Total Business Value (ATBV) adalah akumulasi Business Value (BV) yang didapat dari penjualan barang baik secara pribadi maupun jaringan oleh Joybizer sebagai landasan perhitungan bonus dalam Program Pemasaran Perusahaan.
- 1.33. Legs adalah cabang usaha yang dimiliki oleh Joybizer.
- 1.34. Plan Start-Up adalah program pemasaran perusahaan sebagai permulaan memulai mengembangkan jaringan dan memasarkan barang.
- 1.35. Plan Joy adalah program pemasaran perusahaan sebagai awal usaha Joybizer dalam mengembangkan jaringan dan memasarkan barang.
- 1.36. Plan Biz adalah program pemasaran perusahaan sebagai tingkat lanjutan Joybizer dalam mengembangkan jaringan dan memasarkan barang.
- 1.37. Team Business (TB) adalah team usaha yang terdiri dari pasangan dua atau lebih cabang usaha (legs) yang dimiliki oleh Joybizer pada perhitungan Program Pemasaran Plan Joy Perusahaan.
- 1.38. Current Group Point Value (CGPV) adalah akumulasi Point Value (PV) dalam bulan berjalan yang dicapai oleh Joybizer dari penjualan barang baik secara pribadi maupun jaringan sebagai landasan perhitungan bonus dalam Program Pemasaran Plan Biz Perusahaan.
- 1.39. Current Group Business Value (CGBV) adalah akumulasi Business Value (BV) dalam bulan berjalan yang didapat oleh Joybizer dari penjualan barang baik secara pribadi maupun jaringan sebagai landasan perhitungan bonus dalam Program Pemasaran Plan Biz Perusahaan.

2. PERSYARATAN KEANGGOTAAN SPECIAL CUSTOMER DAN JOYBIZER

2.1. Persyaratan menjadi Special Customer

- 2.1.1. Mempunyai seorang Sponsor yang telah terdaftar menjadi Joybizer.
- 2.1.2. Mengisi formulir pendaftaran dengan benar.
- 2.1.3. Melampirkan fotokopi atau photo KTP.
- 2.1.4. Membayar biaya pendaftaran.
- 2.1.5. Bersedia mentaati Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib perusahaan.

2.2. Persyaratan menjadi Joybizer

- 2.2.1. Perseorangan merupakan warga Negara Indonesia dan berusia minimal 18 tahun.
- 2.2.2. Badan Usaha dalam bentuk Badan Hukum Indonesia (PMDN=Penanaman Modal Dalam Negeri) dan menunjuk pengurus berwarga Negara Indonesia dan berusia minimal 18 tahun.
- 2.2.3. Mempunyai seorang Sponsor yang telah terdaftar menjadi Joybizer dan masuk kedalam jaringan garis sponsorisasi Sponsornya.

- 2.2.4. Mempunyai seorang Direct Upline yang telah terdaftar menjadi Joybizer dan masuk kedalam jaringan Struktur Jaringannya.
- 2.2.5. Mengisi formulir pendaftaran dengan benar.
- 2.2.6. Melampirkan akte pendirian badan usaha yang telah di sahkan oleh Kemenkumham.
- 2.2.7. Melampirkan Surat Kuasa Direktur kepada pengurus yang ditunjuk (PIC=Person In Charge).
- 2.2.8. Melampirkan fotokopi atau photo KTP pengurus yang ditunjuk.
- 2.2.9. Membayar biaya pendaftaran
- 2.2.10. Bersedia mentaati Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib perusahaan.

2.3. Ketentuan Keanggotaan

- 2.3.1. Setiap Special Customer dan Joybizer hanya diperbolehkan mempunyai 1 (satu) nomor keanggotaan. Jika didapati terdapat lebih dari 1 (satu) nomor keanggotaan yang berlaku, maka perusahaan akan membatalkan dan menghapus nomor keanggotaan yang lebih baru.
- 2.3.2. Masyarakat yang mendaftar menjadi Special Customer dapat meningkatkan keanggotaannya kapanpun tanpa batas waktu untuk menjadi Joybizer dengan mengisi formulir khusus dan membayar registrasi keanggotaan Joybizer.
- 2.3.3. Peningkatan status keanggotaan Special Customer ke Joybizer, bila terjadi sebelum 12 (dua belas) bulan sejak bergabung menjadi Special Customer maka data Sponsornya harus Sponsor yang sama sewaktu menjadi Special Customer dan masuk dibawah garis sponsorisasi Sponsornya. Bila terjadi setelah 12 (dua belas) bulan sejak bergabung menjadi Special Customer maka data Sponsornya dapat berbeda dengan Sponsor sewaktu menjadi Special Customer, dan masuk ke dalam jaringan garis sponsorisasi Sponsor barunya, serta keanggotaan Special Customernya secara otomatis tidak berlaku lagi.
- 2.3.4. Masa Keanggotaan Special Customer berlaku seumur hidup dan dapat diwariskan kepada ahli waris sesuai dengan hukum yang berlaku di Indonesia.
- 2.3.5. Masa Keanggotaan Joybizer akan diperpanjang setiap tahun otomatis gratis dengan syarat Joybizer melakukan akumulasi pembelanjaan pribadi sesuai dengan yang telah ditentukan perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Bila tidak dapat mencapai syarat akumulasi gratis tersebut maka dapat diperpanjang dengan biaya yang telah ditentukan oleh perusahaan. Bila tidak memenuhi syarat akumulasi dan tidak melunasi biaya perpanjangan maka keanggotaan Joybizernya berganti menjadi keanggotaan Special Customer dengan data Sponsor yang sama.
- 2.3.6. Upline dilarang memperpanjang keanggotaan Downlinenya diluar izin downline tersebut. Bila dikemudian hari terjadi hal demikian maka perpanjangan tersebut dianggap batal.
- 2.3.7. Sponsor dilarang mensponsori orang baru diluar sepengetahuan orang tersebut. Bila dikemudian hari terjadi hal demikian maka keanggotaan orang tersebut dianggap batal.
- 2.3.8. Keanggotaan Special Customer yang diperoleh dari penurunan keanggotaan Joybizer jika ingin kembali bergabung menjadi Joybizer

dapat meningkatkan keanggotaannya menjadi Joybizer dengan mengisi formulir khusus dan membayar registrasi keanggotaan Joybizer Baru dengan data Sponsornya dapat berbeda dengan Sponsor sebelumnya, dan masuk ke dalam jaringan garis sponsorisasi Sponsor barunya.

- 2.3.9. Hak keanggotaan Special Customer dan Joybizer hanya milik orang atau badan usaha yang melakukan pendaftaran dan tidak dapat digunakan oleh pihak lain kecuali suami/istri yang bersangkutan. Segala hal yang berkaitan dengan penyalahgunaan keanggotaan menjadi tanggung jawab penuh pemilik keanggotaan.
- 2.3.10. Joybizer tidak dibenarkan menggunakan nama orang lain ataupun nama fiktif untuk pendaftaran keanggotaan.
- 2.3.11. Suami-Istri boleh mendaftar masing-masing menjadi Joybizer namun harus dalam satu Struktur Jaringan.
- 2.3.12. Dalam hal dua orang yang telah menjadi Joybizer dengan posisi sideline menikah, maka mereka dapat memutuskan untuk tetap menjalankan masing-masing keanggotaan Joybizernya atau bergabung dengan struktur jaringan pasangannya dengan posisi sebagai Joybizer baru.
- 2.3.13. Dalam hal bergabung kembali menjadi Joybizer Baru di posisi struktur jaringan dan garis sponsorisasi berbeda dari sebelumnya dapat dilakukan dengan kondisi sebagai berikut:
 - 2.3.13.1. Telah mengundurkan diri dari keanggotaan Joybizer yang terdahulu dan tidak aktif menjalankan kegiatan usaha (presentasi, mengajak prospek, hadir dipertemuan, dsb baik secara offline maupun online) JoyBiz baik secara langsung maupun tidak langsung selama paling sedikitnya 6 (enam) bulan terhitung sejak mengundurkan diri.
 - 2.3.13.2. Masa keanggotaan Joybizernya telah kadaluarsa, tidak memenuhi syarat untuk perpanjangan gratis otomatis dan tidak membayar biaya perpanjangan keanggotaan. Dalam kondisi ini Joybizer dapat langsung mendaftar kembali menjadi Joybizer Baru.

2.4. Pembatalan Keanggotaan (Cooling Of Periode)

Sesorang maupun badan usaha yang telah mendaftarkan diri menjadi Joybizer dapat membatalkan pendaftaran keanggotaannya dalam waktu 10 (sepuluh) hari kerja terhitung sejak hari ia mendaftar dengan mengembalikan alat bantu penjualan (Starter Kit) yang telah diperoleh dalam keadaan seperti semula dan akan mendapatkan kembali uang pendaftaran yang telah dibayarkan.

3. HAK DAN KEWAJIBAN

3.1. Hak Special Customer

- 3.1.1. Membeli barang dengan harga khusus Special Customer
- 3.1.2. Mendapatkan Special Customer Point (SCP) yang didapat dari setiap pembelian barang oleh Special Customer yang dapat dikumpulkan dalam waktu tertentu untuk ditukar barang-barang yang telah ditentukan.

- 3.1.3. Mendapatkan Special Customer Reward (SCR) yang merupakan tambahan potongan harga berupa barang-barang tertentu yang diperoleh Special Customer dengan menukar SCP dalam jumlah dan batas waktu tertentu.
- 3.1.4. Dapat mengikuti promo-promo yang diselenggarakan oleh perusahaan.
- 3.1.5. Mendapatkan informasi berkaitan dengan jumlah SCP dan pilihan produk SCR melalui email yang telah didaftarkan pada saat mengisi formulir pendaftaran maupun mengakses melalui login website milik perusahaan.
- 3.1.6. Mewariskan keanggotaannya kepada ahli waris sah yang telah ditetapkan sesuai dengan peraturan di Indonesia.
- 3.1.7. Semua hak Special Customer akan ada jika Special Customer tersebut dalam melakukan kegiatan yang menimbulkan hak, tidak melanggar Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan.

3.2. Hak Joybizer

- 3.2.1. Melakukan kegiatan presentasi tentang manfaat barang dan program pemasaran perusahaan untuk menjual, mensponsori prospek maupun konsumen dalam rangka mengembangkan jaringan maupun menjual barang dengan metoda penjualan langsung diseluruh wilayah Indonesia tanpa dibatasi jumlah dan wilayah.
- 3.2.2. Membeli barang-barang perusahaan dengan harga khusus untuk Joybizer.
- 3.2.3. Mendapatkan keuntungan langsung dari kegiatan penjualan secara penjualan langsung ke konsumen.
- 3.2.4. Melakukan kegiatan dalam rangka membangun, mengembangkan, membimbing, membina dan melatih jaringannya.
- 3.2.5. Mendapatkan bonus sesuai ketentuan seperti yang tertuang dalam program pemasaran perusahaan.
- 3.2.6. Dapat mengikuti promo-promo yang diselenggarakan oleh perusahaan.
- 3.2.7. Memperoleh peringkat tertentu setelah memenuhi persyaratannya.
- 3.2.8. Mengikuti pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan oleh perusahaan
- 3.2.9. Menghadiri acara-acara yang diselenggarakan oleh perusahaan
- 3.2.10. Mewariskan keanggotaannya kepada ahli waris sah yang telah ditetapkan sesuai dengan peraturan di Indonesia.
- 3.2.11. Semua hak Joybizer akan ada jika Joybizer tersebut dalam melakukan kegiatan yang menimbulkan hak, tidak melanggar Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan.

3.3. Hak Perusahaan

- 3.3.1. Perusahaan berhak menjalankan usaha sesuai dengan izin yang telah di terbitkan oleh pemerintah.
- 3.3.2. Perusahaan berhak menjalankan, menegakkan, mengatur dan merubah program pemasaran Perusahaan, Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan, Barang perusahaan.
- 3.3.3. Perusahaan berhak untuk menyelenggarakan promo-promo tertentu untuk meningkatkan semangat dan penjualan.

- 3.3.4. Perusahaan mempunyai hak untuk menerima dan atau menolak setiap permohonan keanggotaan menjadi Special Customer atau Joybizer tanpa perlu menjelaskan alasan penolakannya.
- 3.3.5. Perusahaan mempunyai hak penuh dan mutlak setiap saat untuk menyetujui atau tidak menyetujui permohonan-permohonan yang diajukan oleh Special Customer atau Joybizer.
- 3.3.6. Perusahaan berhak penuh dan mutlak untuk merubah, menambah atau mencabut peraturan yang di tera pada Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan, tanpa penjelasan atau pemberitahuan sebelumnya.
- 3.3.7. Perusahaan berhak penuh dan mutlak untuk merubah, menambah atau mencabut hal-hal yang berkaitan dengan barang, baik kemasan, formula, harga, kualitas dan kuantitas barang, tanpa penjelasan atau pemberitahuan sebelumnya.
- 3.3.8. Perusahaan berhak penuh dan mutlak setiap saat untuk mencabut, membekukan keanggotaan Special Customer atau Joybizer sementara dan atau menahan dan atau membatalkan memberikan keuntungan, bonus, insentif, komisi serta penghargaan dan hak-hak lainnya dalam hal:
 - 3.3.8.1. Kepada seorang Special Customer atau Joybizer yang telah dikeluarkan surat pemberitahuan pelanggaran karena telah melanggar aturan yang tertuang dalam Kode Etik dan atau Peraturan dan atau Tata Tertib Perusahaan.
 - 3.3.8.2. Kepada seorang Special Customer atau Joybizer yang dalam tahap diselidiki oleh pihak perusahaan atas pelanggaran yang dilakukan terhadap aturan yang tertuang dalam Kode Etik dan atau Peraturan dan atau Tata Tertib Perusahaan.
 - 3.3.8.3. Kepada seorang Special Customer atau Joybizer yang dalam tahap pemindahan keanggotaannya.
 - 3.3.8.4. Karena alasan atau sebab lain yang dianggap perlu dan baik oleh perusahaan.

3.4. Kewajiban Customer Special dan Joybizer

- 3.4.1. Mentaati Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan serta turut menjaga-saling mengingatkan agar lingkungan usaha menjadi kondusif.
- 3.4.2. Menghormati, Menghargai, Melindungi, Menjaga dan Memelihara Image, Nilai, Karakter, Budaya dan Personaliti dari Brand Perusahaan.
- 3.4.3. Mentaati dan mematuhi segala peraturan dan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia.

3.5. Kewajiban Perusahaan

- 3.5.1. Menjalankan roda usaha sesuai dengan Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan dan budaya perusahaan.
- 3.5.2. Menyediakan Program Pemasaran dan Barang yang dijual sesuai dengan yang dijanjikan dan izin dari pemerintah
- 3.5.3. Memberikan pelayanan kepada para Customer Special dan Joybizer sesuai dengan Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib serta Budaya Perusahaan.
- 3.5.4. Menjaga suasana kondusif usaha dengan menegakkan Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan.

- 3.5.5. Mengedukasi Konsumen, Customer Spesial dan Joybizer dengan informasi-informasi yang benar

4. HAL-HAL LAIN YANG DILARANG

4.1. Bagi Special Customer dan Joybizer dilarang:

- 4.1.1. Bertindak mengatasnamakan perusahaan dengan menyatakan dan atau memberikan kesan seolah-olah sebagai karyawan, staff, direksi, pemegang saham dan atau bagian dari struktur organisasi manajemen perusahaan kepada pihak manapun untuk urusan apapun.
- 4.1.2. Bertindak mewakili perusahaan untuk urusan apapun kecuali mendapatkan izin tertulis dari perusahaan.
- 4.1.3. Mencetak, menggunakan logo-logo dan simbol perusahaan tanpa izin tertulis dari perusahaan.
- 4.1.4. Membuat dan atau menguasai dan atau memiliki dan atau menggunakan website dan atau media sosial elektronik dan atau email dan atau mobile aplikasi dan atau kantor cabang yang menimbulkan kesan seolah-olah adalah milik dan atau dikelola oleh perusahaan dan atau bertindak atas nama perusahaan.
- 4.1.5. Membuat dan atau memasang iklan dalam bentuk apapun di media manapun kecuali sudah mendapat izin secara tertulis dari perusahaan.
- 4.1.6. Mencemarkan suatu nama dagang Perusahaan, bisnis dan atau Barang perusahaan Joybizer dan atau perusahaan lainnya.
- 4.1.7. Memanfaatkan secara tidak etis nama dagang, simbol Perusahaan dan atau barang lain milik perusahaan Joybizer dan atau perusahaan lainnya.

4.2. Bagi Special Customer dilarang:

- 4.2.1. Menjual barang-barang perusahaan, baik secara penjualan langsung maupun penjualan tidak langsung.
- 4.2.2. Membangun jaringan pemasaran.

4.3. Bagi Joybizer dilarang:

- 4.3.1. Mempengaruhi, mendekati, membujuk, menawarkan bantuan keuangan dan atau bantuan lainnya baik secara langsung maupun tidak langsung kepada orang yang telah menjadi Joybizer dengan maksud agar orang tersebut pindah jaringan baik dibawah garis sponsorship/struktur jaringannya maupun garis sponsorship/struktur jaringan yang lain.
- 4.3.2. Bagi Joybizer yang telah berperingkat JoyBizPreneur sampai dengan Royal Crown Ambassador dilarang menjadi anggota, konsultan dan atau ikut aktif baik secara langsung maupun tidak langsung dalam kegiatan usaha perusahaan penjualan langsung baik dengan skema single level maupun multi level lainnya dan atau perusahaan asuransi dan atau perusahaan bentuk lainnya yang menggunakan skema program pemasaran berjenjang seperti multi level.
- 4.3.3. Memperjual belikan barang-barang yang dijual perusahaan baik yang ada di dalam negeri maupun cabang luar negeri kepada sesama Joybizer.

- 4.3.4. Melakukan penipuan, penghinaan, penggelapan, penganiayaan dan atau tindakan lain yang tergolong dalam tindak pidana kepada sesama Joybizer, Special Customer maupun karyawan perusahaan.
- 4.3.5. Menggandakan materi-materi training, rekaman-rekaman, brosur-brosur, kaset-kaset, video-video, buku-buku, website, merekam kegiatan-kegiatan dan atau pertemuan-pertemuan yang diselenggarakan oleh perusahaan tanpa izin tertulis dari perusahaan.

5. PERATURAN DALAM MEMBANGUN JARINGAN

5.1. Sponsoring (Kegiatan dalam merekrut Prospek)

- 5.1.1. Syarat menjadi Sponsor adalah seseorang yang telah terdaftar sebagai Joybizer.
- 5.1.2. Sponsor harus memberikan petunjuk, arahan dan bimbingan yang benar kepada calon Joybizer serta memberikan pembinaan setelah yang bersangkutan terdaftar menjadi Joybizer.
- 5.1.3. Sponsor tidak diperbolehkan memperebutkan calon Joybizer, dalam hal terjadi ada dua orang atau lebih yang telah memprospek untuk menjadi Joybizer, maka keputusan memilih sponsor diberikan kepada calon Joybizer tersebut.
- 5.1.4. Prospek yang bergabung mendaftar menjadi Joybizer harus ditempatkan di dalam Garis Sponsorisasi Sponsornya.
- 5.1.5. Dalam melakukan penjelasan terhadap Prospek tidak menjelek-jelekan profesi apapun.
- 5.1.6. Menghormati hak pribadi prospek dengan tidak menghubunginya diluar waktu yang pantas untuk menghindari hal yang mengganggu.
- 5.1.7. Tidak memberikan undangan dengan informasi dan atau ajakan yang menyesatkan dalam membuat janji dengan prospek untuk bertemu.
- 5.1.8. Sejak awal presentasi perekrutan Joybizer tanpa diminta wajib dengan jujur dan jelas memperkenalkan diri, identitas perusahaan, barang, program pemasaran dan tujuan pertemuan dengan para calon Joybizer.
- 5.1.9. Tidak menggunakan praktik perekrutan yang menyesatkan, menipu atau tidak wajar.
- 5.1.10. Sponsor tidak diperbolehkan memasang iklan untuk mencari Joybizer baru seolah-olah membuka lowongan pekerjaan.
- 5.1.11. Sponsor harus menempatkan Joybizer suami-istri dalam satu struktur Jaringan.
- 5.1.12. Sponsor dilarang mensponsori suami atau istri dimana suami-istrinya telah terdaftar menjadi Joybizer pada sidelinenya.
- 5.1.13. Menjelaskan masa tenang (cooling of period) keanggotaan Joybizer kepada Prospek.

5.2. Kewajiban Upline kepada Downline

- 5.2.1. Upline membina dan melatih Downline yang mau memberikan kerjasama yang sehat, baik dari sisi sikap agar sesuai dengan budaya perusahaan maupun keahlian teknis dalam mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- 5.2.2. Upline menduplikasikan cara-cara kerja, strategi mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi

standar yang telah ditentukan oleh perusahaan kepada Downline yang mau memberikan kerja sama yang sehat.

- 5.2.3. Upline berkewajiban menerapkan Kode Etik & Prinsip Etika hubungan Upline dan Downline
- 5.2.4. Upline dan Downline tidak saling merebut, mempengaruhi JoyBizz pindah keanggotaan.
- 5.2.5. Upline tidak boleh memperpanjang keanggotaan Joybizer downlinenya diluar izin downlinenya tersebut.

5.3. Kewajiban Downline kepada Upline

- 5.3.1. Downline memberikan sikap teachable (mau belajar).
- 5.3.2. Downline berkewajiban menerapkan Kode Etik & Prinsip Etika hubungan Upline dan Downline
- 5.3.3. Downline yang mau memberikan kerjasama yang sehat, baik dari sisi sikap agar sesuai dengan budaya perusahaan maupun keahlian teknis dalam mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- 5.3.4. Downline menduplikasikan cara-cara kerja, strategi mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan yang diberikan oleh Upline yang mau memberikan kerjasama yang sehat.

6. HAK STATUS SPONSOR DAN DIRECT-UPLINE

- 6.1. Hak status sponsor bisa di dapatkan dengan kondisi-kondisi sebagai berikut:
 - 6.1.1. Joybizer menjelaskan peluang (presentasi) JoyBiz dan meyakinkan (closing) prospek yang merupakan kenalannya (daftar nama) sendiri tersebut untuk bergabung menjadi Special Customer atau Joybizer.
 - 6.1.2. Joybizer meminta uplinenya untuk membantu presentasi dan atau closing kenalannya dimana telah dijelaskan secara singkat dan upline telah diedifikasi sebelumnya.
- 6.2. Hak status Direct-Upline bisa di dapatkan dengan kondisi-kondisi sebagai berikut:
 - 6.2.1. Upline memberikan Joybizer yang di sponsorinya secara suka rela untuk ditempatkan pada frontlinenya.

7. PENGALIHAN KEANGGOTAAN DAN PEMINDAHAN JARINGAN

- 7.1. Pengalihan keanggotaan Joybizer hanya dapat dilakukan berdasarkan syarat sebagai berikut:
 - 7.1.1. Di alihkan kepada anggota keluarga inti yaitu ayah, ibu, kakak dan adik yang masih dalam satu Kartu Keluarga.
 - 7.1.2. Anggota keluarga yang menerima pengalihan keanggotaan haruslah orang yang belum/tidak pernah terdaftar sebagai Joybizer sebelumnya.
 - 7.1.3. Khusus berlaku untuk pasangan suami-istri yang sama-sama mendaftar menjadi Joybizer dapat bertukar nomor keanggotaan Joybizernya satu dengan yang lainnya.
 - 7.1.4. Pengalihan keanggotaan harus mendapatkan persetujuan dari sponsor dan atau jika sponsornya tidak aktif maka dapat digantikan dengan

dua upline langsung aktif secara struktur jaringan yang berperingkat Crown Ambassador keatas.

- 7.1.5. Pengajuan permohonan Pernyataan Pengalihan Keanggotaan Joybizer dengan melampirkan foto kopi KTP pemilik keanggotaan, KTP penerima keanggotaan & Kartu Keluarga. Perusahaan dapat menerima dan atau menolak permohonan tersebut.
- 7.2. Pemindahan Joybizer beserta jaringannya dapat dilakukan apabila seorang Joybizer yang merupakan upline dan atau sponsor telah terbukti melakukan perbuatan curang diantaranya:
 - 7.2.1. Melakukan penipuan, penghinaan, penggelapan, penganiayaan dan atau tindakan lain yang tergolong dalam tindak pidana kepada downlinenya
 - 7.2.2. Membatasi kesempatan dan atau sengaja menghalang-halangi kegiatan usaha downlinenya.
 - 7.2.3. Memindahkan downline ke jaringan baru.
 - 7.2.4. Mempengaruhi, membujuk dan mengajak downline untuk menjalankan usaha perusahaan Penjualan Langsung lainnya, baik secara langsung maupun tidak langsung.
 - 7.2.5. Tidak memasukan PV dan atau BV penjualan dari downlinenya ke perusahaan serta hal-hal lain yang merugikan downlinenya.Pemindahan downline beserta jaringannya akan dipindahkan ke direct-upline selanjutnya dalam satu struktur jaringan dan hak sponsornya di pindahkan ke sponsor selanjutnya dalam satu garis sponsorisasi.
- 7.3. Pemindahan keanggotaan Joybizer dikarena pelanggaran Kode Etik, Peraturan dan Tata Terib Perusahaan yang disebutkan pada butir 2.3, dengan kondisi sebagai berikut:
 - 7.3.1. Keanggotaan Joybizer pasangan suami-istri berada berbeda garis Struktur Jaringan, maka pemindahan keanggotaan Joybizer suami/istri yang mendaftar kemudian beserta jaringannya ke struktur jaringan suami/istri yang lama. Kecuali terjadinya suami-istri setelah keduanya menjadi Joybizer.
 - 7.3.2. Dalam hal terjadi dua keanggotaan Joybizer, maka pemindahan keanggotaan Joybizer Baru yang terdaftar kemudian beserta jaringannya ke struktur jaringan Joybizer lamanya. Kecuali hal berikut ini:
 - 7.3.2.1. Terjadinya karena warisan yang telah diatur dalam Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan.
 - 7.3.2.2. Dapat diselesaikan secara musyawarah mufakat antara kedua belah pihak, dan membuat surat pernyataan persetujuan mufakat yang di tanda tangani diatas materai oleh sponsor, direct upline dan minimal 3 upline berperingkat Crown Ambassador keatas yang aktif terdekat dari struktur jaringan keanggotaan Joybizer yang lama.
 - 7.3.3. Terjadi keanggotaan Joybizer baru dimana orang tersebut pernah menjadi Joybizer sebelumnya dan mengundurkan diri belum genap 6 (enam) bulan tidak aktif menjalankan kegiatan usaha JoyBiz baik secara langsung maupun tidak langsung sejak pengunduran dirinya dan atau telah terbukti selama masa 6 (enam) bulan tersebut masih aktif menjalankan kegiatan usaha baik secara langsung maupun tidak langsung. Maka pemindaahan keanggotaannya Joybizer Baru beserta

jaringannya ke struktur jaringan Joybizer yang lamanya dan keanggotaan Joybizer yang lama diaktifkan kembali.

Kecuali dapat diselesaikan secara musyawarah mufakat antara kedua belah pihak, dan membuat surat pernyataan persetujuan mufakat yang di tanda tangani diatas materai oleh sponsor, direct's upline dan minimal 3 upline berperingkat Crown Ambassador keatas yang aktif terdekat dari struktur jaringan keanggotaan Joybizer yang lama.

8. PEWARISAN KEANGGOTAAN

- 8.1.** Dalam hal seorang Special Customer atau Joybizer meninggal dunia, maka keanggotaannya dapat diwariskan kepada ahli waris yang ditunjuk berdasarkan surat wasiat yang sah. Jika terjadi tuntutan dari pihak lain, perusahaan akan mentaati keputusan akhir dari pengadilan.
- 8.2.** Dalam hal Special Customer atau Joybizer yang meninggal tidak sempat membuat surat wasiat semasa hidupnya maka ahli waris akan jatuh sesuai dengan peraturan perundangan tentang waris di Indonesia.
- 8.3.** Jika penerima warisan ternyata berusia dibawah 18 tahun, maka akan ditunjuk seseorang menjadi walinya berdasarkan usulan keluarga terdekat sampai penerima warisan tersebut berusia 18 tahun.
- 8.4.** Bila penerima waris meninggal dunia dan atau berwarga negara bukan Indonesia maka perusahaan akan mengalihkannya kepada urutan penerima warisan terdekat sesuai dengan peraturan perundangan tentang waris di Indonesia.

9. PERATURAN DALAM MENJUAL BARANG

- 9.1. Hal-hal yang wajib dilakukan Joybizer dalam kegiatan menjual barang adalah:**
 - 9.1.1.** Tanpa diminta wajib dengan jujur dan jelas memperkenalkan diri, identitas perusahaan, barang dan tujuan pertemuan dengan para calon konsumen.
 - 9.1.2.** Menghormati hak pribadi calon Konsumen maupun Konsumen dengan tidak menghubunginya diluar waktu yang pantas untuk menghindari hal yang mengganggu.
 - 9.1.3.** Memberikan kepada konsumen penjelasan dan peragaan barang secara akurat dan lengkap terutama sehubungan dengan harga, kondisi barang dan jika ada, syarat-syarat kredit, pembayaran, masa tenang, kebijakan pengembalian, jaminan kepuasan, layanan purna jual dan tanggal pengiriman.
 - 9.1.4.** Memberikan jawaban yang akurat dan mudah dipahami atas semua pertanyaan Konsumen.
 - 9.1.5.** Hanya menjelaskan manfaat, kemanjuran dan fungsi barang sesuai dengan yang tertulis atau yang secara verbal sudah disahkan oleh Perusahaan.
 - 9.1.6.** Formulir Pemesanan tertulis harus diberikan atau disediakan untuk Konsumen pada saat dilakukannya penjualan. Bila penjualan dilakukan melalui pos, telepon, internet atau cara lainnya yang serupa tanpa tatap muka, salinan formulir pemesanan harus disediakan dalam format yang dapat dicetak dan diunduh melalui internet.

- 9.1.7. Menghormati kurangnya pengalaman Konsumen. Tidak diperbolehkan menyalahgunakan kepercayaan Konsumen atau mengeksploitasi usia, penyakit serta kurangnya pemahaman atau pengetahuan bahasa para konsumen.
 - 9.1.8. Menjual barang sesuai dengan harga yang telah ditentukan oleh perusahaan.
 - 9.1.9. Menjual barang ke Konsumen hanya dengan metode Penjualan Langsung.
- 9.2. Hal-hal yang dilarang dilakukan Joybizer dalam kegiatan menjual barang adalah:**
- 9.2.1. Menjual barang-barang perusahaan tidak sesuai dengan harga yang telah ditetapkan.
 - 9.2.2. Menjual barang-barang perusahaan yang telah kadaluarsa.
 - 9.2.3. Menjual atau memasarkan barang-barang JoyBiz dari negara selain Indonesia yang belum secara resmi diedarkan di Indonesia.
 - 9.2.4. Menawarkan, mempromosikan, memasarkan barang secara tidak benar, berbeda atau bertentangan dengan keadaan sebenarnya.
 - 9.2.5. Menggunakan praktek-praktek penjualan yang bersifat menyesatkan, menipu atau tidak jujur.
 - 9.2.6. Menawarkan, mempromosikan, memasarkan barang-barang perusahaan sebagai obat dan atau menggantikan obat.
 - 9.2.7. Merubah, mengurangi, menambahkan sesuatu, memodifikasi, mengganti label dan atau kemasan, isi kemasan barang-barang perusahaan yang diperdagangkan baik secara sebagian maupun seluruhnya.
 - 9.2.8. Merubah, mengurangi, menambahkan sesuatu, memodifikasi, mengganti program pemasaran perusahaan baik secara sebagian maupun seluruhnya.
 - 9.2.9. Menawarkan barang dan ataupun peluang usaha dengan cara pemaksaan atau cara lain yang dapat menimbulkan gangguan, baik secara fisik maupun psikis terhadap konsumen maupun prospek.
 - 9.2.10. Menggunakan kesaksian atau dukungan dalam bentuk apapun yang dinyatakan tidak benar, atau yang tidak dapat diterapkan lagi, yang tidak berkaitan dengan penawaran atau yang dipergunakan dengan cara yang dapat menyesatkan Konsumen.
 - 9.2.11. Menggunakan perbandingan yang menyesatkan. Poin-poin perbandingan harus didasarkan pada fakta-fakta yang dapat dibenarkan.
 - 9.2.12. Melakukan peragaan dan atau memberikan jaminan diluar dari ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
 - 9.2.13. Menjual dan atau memasarkan barang dengan cara diluar sistem penjualan langsung.
 - 9.2.14. Dilarang menjual dan atau memajang di toko, mall, apotik, salon, supermarket, mini market, pasar, toko online, market place online.
 - 9.2.15. Menjual dan atau memasarkan di acara pameran kecuali mendapat izin tertulis dari perusahaan.

10. PERATURAN DALAM MENJUAL BARANG SECARA ONLINE

Penjualan secara online diperbolehkan hanya kalau dilakukan secara online penjualan langsung. Online secara Penjualan Langsung terpenuhi dengan kondisi dimana seorang Joybizer:

- 10.1. Hanya menjual secara online melalui media yang disediakan oleh perusahaan dengan penawaran terbatas.
- 10.2. Dapat menawarkan atau memperkenalkan manfaat dari barang melalui media online yang diizinkan yaitu media sosial yang sifatnya terbatas teman-teman dari media sosial yang dimiliki oleh Joybizer (penawaran terbatas).
- 10.3. Dapat membangun blog yang fungsinya sebatas memperkenalkan barang. Harus adalah disclaimer bahwa blog tersebut bukan milik perusahaan dan segala akibat hukum yang terjadi diluar tanggung jawab perusahaan. Nama blog tersebut tidak boleh menggunakan nama perusahaan dan nama barang perusahaan.
- 10.4. Dapat menawarkan atau memperkenalkan manfaat dari barang melalui aplikasi chatting smartpone yang sifatnya penawaran terbatas.
- 10.5. Dilarang memiliki webiste, blog ataupun bentuk lain dalam internet yang memiliki fasilitas penjualan online dan atau fungsi payment gateway diluar yang telah disediakan oleh perusahaan.
- 10.6. Dilarang menjual dan atau memasarkan dan atau memasang iklan barang melalui media online maupun media offline diluar media yang disediakan perusahaan.

11. JAMINAN KUALITAS BARANG, PENGEMBALIAN DAN PEMBELIAN KEMBALI

- 11.1. JoyBiz menyediakan barang-barang yang berkualitas tinggi, namun apabila terjadi kerusakan barang, tidak sesuai dalam hal ukuran, jumlah serta kualitas yang baik, maka Joybizer dan atau Special Customer dapat mengembalikan dan atau menukar dengan barang sejenis dalam waktu paling lambat 7 (tujuh) hari kerja terhitung sejak tanggal pembelian. Pengembalian dan penukaran barang tersebut tidak mencakup terhadap barang yang sengaja dirusak, dicemarkan atau disalah gunakan.
- 11.2. Jika seorang Joybizer mengundurkan diri atau dicabut keanggotaannya dan masih memiliki persediaan barang-barang JoyBiz, maka perusahaan dapat membeli kembali dengan catatan barang-barang tersebut masih dalam keadaan baik dari segi kualitas, kuantitas dan kondisi layak untuk dijual kembali dan masa batas kadaluarsa belum memasuki masa 6 (enam) bulan dengan menyertakan nota asli pembelian barang.
- 11.3. Setiap pembelian barang akan dikenakan biaya pemotongan administrasi sebesar 10% (sepuluh prosen) dari harga beli dan pemotongan biaya bonus serta manfaat-manfaat lain yang telah dikeluarkan oleh perusahaan atas pembelian barang-barang tersebut.
- 11.4. Perusahaan menganjurkan Joybizer hanya membeli barang sesuai dengan kebutuhannya dan tidak membeli barang secara berlebihan.

12. BONUS DAN VOUCHER

- 12.1. Bonus adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada Joybizer yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang, baik secara pribadi maupun jaringannya.
- 12.2. Bonus akan di transfer ke rekening pada Bank-Bank yang telah dipilih oleh perusahaan.
- 12.3. Bonus akan dibayarkan mingguan dan bulanan sesuai plan di marketing plan.

- 12.4. Bonus akan ditransfer ke rekening Bank milik dan atas nama yang sama dengan yang tertera dalam pendaftaran keanggotaan Joybizer.
- 12.5. Bonus akan ditransfer jika data keanggotaan telah lengkap diisi, khususnya data photo KTP dan nomor KTP harus benar.
- 12.6. Bonus akan dipotong pajak sesuai dengan ketentuan dan peraturan pemerintah
- 12.7. Joybizer wajib membayar pajak penghasilan sesuai dengan ketentuan dan peraturan pemerintah
- 12.8. Voucher berasal dari 10% bonus dan maksimal voucher Rp.5.000.000
- 12.9. Voucher tidak dapat diuangkan hanya bisa digunakan untuk transaksi membeli barang-barang sebagai pembelanjaan pribadi dan atau pelatihan dan atau seminar yang diselenggarakan oleh perusahaan.

13. PENGADUAN DAN KEBERATAN

- 13.1. Setiap Special Customer dan Joybizer dapat melakukan pengaduan terhadap suatu peristiwa dan atau kejadian yang telah merugikan dirinya dan atau nama baik perusahaan dan atau terhadap setiap pelanggaran Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan.
- 13.2. Pengaduan dibuat secara tertulis dengan dilengkapi identitas pelapor serta bukti-bukti dan atau minimal 3 (tiga) kesaksian saksi yang menyaksikan langsung yang mendukung pengaduannya. Nama dan identitas pelapor akan dirahasiakan kecuali apabila pengungkapannya diperlukan oleh pihak-pihak terkait untuk kepentingan penegakan Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan serta ketentuan hukum yang berlaku di Indonesia.

14. PENGAKHIRAN KEANGGOTAAN

- 14.1. Seorang Joybizer yang ingin mengundurkan diri dari keanggotaan Joybizernya dan secara otomatis menjadi Special Customer. Permohonan diajukan secara tertulis diatas kertas, ditanda tangani di atas meterai dan melampirkan foto kopi KTP dan Kartu Keanggotaan Joybizer.
- 14.2. Seorang Joybizer dapat dinyatakan berhenti keanggotaannya jika tidak membayar biaya perpanjangan dan tidak memenuhi syarat untuk mendapat mendapat perpanjangan otomatis gratis, maka keanggotaan Joybizernya berubah menjadi Special Customer.
- 14.3. Pencabutan keanggotaan dapat dilakukan terhadap anggota yang terbukti melakukan pelanggaran dan mendapatkan sanksi pencabutan keanggotaan.
- 14.4. Dalam mana terjadi pengakhiran keanggotan Joybizer maka downline secara struktur jaringan akan naik ke direct's upline dan hak sponsor akan naik ke sponsor dari Joybizer yang keanggotannya berhenti.

15. PEMBERITAHUAN TERTULIS

- 15.1. Joybizer wajib memberikan alamat yang sejelas-jelasnya serta memberitahukan perusahaan setiap terjadi perubahan alamat/tempat domisili. Setiap surat-menyurat, pengiriman-pengiriman dari perusahaan kepada Joybizer akan dialamatkan ke alamat yang tercantum dalam formulir pendaftaran atau alamat terakhir yang diterima oleh perusahaan.
- 15.2. Setiap surat, dokumen atau pemberitahuan tertulis dari perusahaan akan dianggap telah diterima oleh pemilik alamat pada saat surat tersebut diterima oleh perusahaan jasa pengiriman surat dan dibayarkan jasa pengirimannya.

- 15.2.1. Perusahaan tidak bertanggung jawab atas segala akibat yang terjadi dari tidak diterimanya surat, dokumen, kiriman dari perusahaan karena ketidak jelasan alamat atau tempat domisili Joybizer.

16. PENGGUNAAN WEBSITE, APLIKASI, MEDIA SOSIAL DAN KEKAYAAN INTELEKTUAL

- 16.1. Website, aplikasi dan media sosial yang merujuk kepada perusahaan atau terhubung dengan perusahaan yang dibuat sendiri oleh Joybizer dilarang sebagai berikut:
 - 16.1.1. Menyampaikan klaim yang berlebihan dan tidak benar mengenai barang, program pemasaran dan penghasilan yang akan didapatkan.
 - 16.1.2. Bertindak sehingga menimbulkan kesan bahwa website, aplikasi dan media sosial tersebut adalah milik dan atau dikelola oleh perusahaan.
 - 16.1.3. Menggunakan nama perusahaan dan nama barang perusahaan.
 - 16.1.4. Menggunakan logo dan simbol perusahaan
- 16.2. Untuk Website dan aplikasi yang dibuat sendiri oleh Joybizer harus mengikuti hal-hal berikut ini:
 - 16.2.1. Mencantumkan *disclaimer* (peringatan) bahwa website dan aplikasi ini bukan milik perusahaan, dikelola mandiri tanpa direview dan diawasi oleh perusahaan, sehingga perusahaan dibebaskan dari segala tuntutan hukum.
 - 16.2.2. Dilarang melakukan penjualan barang diluar sistem penjualan langsung.
 - 16.2.3. Dilarang menggunakan fasilitas Payment Gateway dan atau menerima pembayaran secara online.
- 16.3. Segala akibat yang timbul atas pembukaan website, aplikasi dan media sosial mandiri tersebut menjadi tanggung jawab sepenuhnya dari Joybizer yang memilikinya.

17. SANKSI DAN PINALTI

- 17.1. Perusahaan berhak penuh dan mutlak setiap saat untuk mencabut, membekukan keanggotaan Special Customer atau Joybizer sementara dan atau menahan dan atau membatalkan memberikan keuntungan, bonus, insentif, komisi serta penghargaan dan hak-hak lainnya dalam hal:
 - 17.1.1. Kepada seorang Special Customer atau Joybizer yang telah dikeluarkan surat pemberitahuan pelanggaran karena telah melanggar aturan yang tertuang dalam Kode Etik dan atau Peraturan dan atau Tata Tertib Perusahaan.
 - 17.1.2. Kepada seorang Special Customer atau Joybizer yang dalam tahap diselidiki oleh pihak perusahaan atas pelanggaran yang dilakukan terhadap aturan yang tertuang dalam Kode Etik dan atau Peraturan dan atau Tata Tertib Perusahaan.
 - 17.1.3. Kepada seorang Special Customer atau Joybizer yang dalam tahap pemindahan keanggotaannya.
 - 17.1.4. Karena alasan atau sebab lain yang dianggap perlu dan baik oleh perusahaan.
- 17.2. Perusahaan berhak memberi sanksi terhadap setiap pelanggaran Kode Etik dan atau Peraturan dan atau Tata Tertib Perusahaan, dengan berupa:
 - 17.2.1. Pemberikan surat Teguran
 - 17.2.2. Memberikan Pinalti, berupa:

- 17.2.2.1. Pencabutan dan atau penurunan keanggotaan Joybizer menjadi Special Customer
- 17.2.2.2. Pelarangan untuk hadir dipertemuan-pertemuan dan atau pelatihan-pelatihan tertentu dalam jangka waktu tertentu.
- 17.2.2.3. Membayar kerugian yang ditimbulkan akibat dari pelanggaran Kode Etik dan atau Peraturan dan atau Tata Tertib Perusahaan.
- 17.2.3. Memberikan Sanksi, berupa:
 - 17.2.3.1. Pembekuan keanggotaan sementara dalam waktu tertentu
 - 17.2.3.2. Penundaan pemberian bonus, hak-hak dan keuntungan-keuntungan lain dalam waktu tertentu
 - 17.2.3.3. Pembatalan hak-hak atas bonus, promo dan keuntungan-keuntungan lain dikarenakan telah terbukti bahwa kegiatan usaha yang seharusnya menimbulkan hak dilakukan dengan melanggar Kode Etik dan atau Peraturan dan atau Tata Tertib Perusahaan.
 - 17.2.3.4. Pengalihan Keanggotaan downlinenya beserta seluruh jaringannya
 - 17.2.3.5. Pencabutan keanggotaan Special Customer
 - 17.2.3.6. Pencabutan keanggotaan Joybizer dan menurunkannya menjadi keanggotaan Special Customer
 - 17.2.3.7. Pencabutan Keanggotaan Joybizer dan tidak mengizinkan menjadi keanggotaan Special Customer.
 - 17.2.3.8. Pencabutan Keanggotaan Joybizer selamanya, artinya tidak akan diterima kembali menjadi Joybizer Baru dikemudian hari.
- 17.2.4. Special Customer atau Joybizer yang keberatan terhadap pemberian sanksi dapat mengajukan surat keberatan atas pemberian sanksi tersebut dengan menyatakan alasan-alasannya dalam waktu 14 (empat belas) hari sejak menerima surat pemberitahuan pemberian sanksi.
- 17.2.5. Apabila dalam waktu 14 (empat belas) hari tersebut Special Customer atau Joybizer tidak mengajukan surat keberatan, maka perusahaan akan menganggap bahwa yang bersangkutan telah menerima pemberian sanksi tersebut dan melepaskan hak jawabnya, dan dengan demikian maka sanksi dapat diberlakukan sejak tanggal surat pemberian sanksi ditanda tangani.
- 17.2.6. Setiap keputusan perusahaan bersifat final dan mengikat terhadap seluruh Joybizer.

18. PENYELESAIAN MASALAH

- 18.1. Perusahaan dan Joybizer sepakat mengecualikan ketentuan pasal 1367 KUHPERDATA, sehingga perusahaan tidak bertanggung jawab atas setiap perbuatan Joybizer yang tidak sesuai dengan Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan serta bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan menimbulkan kerugian pada pihak lain, karena hal itu menjadi tanggung jawab Joybizer sepenuhnya.
- 18.2. Jika timbul permasalahan antara perusahaan dengan Joybizer maka akan dibicarakan secara musyawarah untuk mencapai mufakat.

18.3. Jika tidak mencapai mufakat dalam waktu yang telah ditentukan maka Joybizer dapat melakukan upaya hukum terhadap perusahaan melalui Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI). Keputusan BANI merupakan keputusan dalam tingkat pertama dan terakhir serta mengikat kedua belah pihak yaitu perusahaan dan Joybizer.

Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan JoyBiz ini mulai berlaku efektif sejak ditetapkan.

Ditetapkan di Jakarta
Tanggal 23 Juli 2018