

**PERATURAN DAN KODE ETIK MEMBER (PDKE) HERBOXI**  
**PT. HANITA ARTHA NUSANTARA**  
**01 MARET 2024**

**BAB I**

**KETENTUAN UMUM**  
**Pasal 1**

1. **PT. Hanita Artha Nusantara** adalah perseroan terbatas berbadan hukum yang didirikan berdasarkan hukum Negara Kesatuan Republik Indonesia, yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan/atau jasa dengan sistem penjualan langsung (*Direct Selling*) dengan membentuk sebuah jaringan distribusi Multi Level Marketing (MLM) yang bernama “**HERBOXI**”.
2. **Peraturan Dan Kode Etik Member (PDKE)** adalah Suatu perangkat aturan yang mengikat dan menjadi pedoman bagi Member untuk menjalankan bisnis jaringan “**HERBOXI**”. PDKE ini dibuat berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 70 Tahun 2019 tentang Distribusi Barang Secara Langsung dan Peraturan Pemerintah No. 29 tahun 2021 Pasal 42 tentang Prosedur pemenuhan KOMITMEN IZIN di bidang penjualan langsung. Tujuan dibuat PDKE adalah :
  - Sebagai pedoman bagi perusahaan dan member untuk menjalankan usaha penjualan langsung produk-produk perusahaan.
  - Sebagai landasan hubungan kemitraan bagi Perusahaan dan Member dalam menjalankan usaha penjualan langsung.
  - Melindungi dan menjaga kepentingan PT. Hanita Artha Nusantara dan para Mitra.
3. **Produk** adalah semua barang yang dipasarkan oleh Perusahaan.
4. **Member** adalah setiap orang yang menjadi mitra usaha perusahaan secara mandiri berjenjang (Multi Level Marketing/MLM) dalam jaringan pemasaran penjualan langsung “**HERBOXI**”. Member merupakan anggota dari usaha Perusahaan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi Perusahaan, serta tidak memiliki hubungan ketenagakerjaan.
5. **Stokis** adalah mitra kerja dari PT. Hanita Artha Nusantara yang bertugas menyalurkan produk-produk perusahaan kepada Member, yang berkedudukan di wilayah tertentu, dan memiliki Surat Penunjukan & Kerjasama sebagai stokis perusahaan.
6. **Konsumen** adalah pembeli produk perusahaan untuk konsumsi sendiri dan tidak untuk diperdagangkan kembali.
7. **Stater Kit** adalah panduan usaha dalam bentuk *softfile* yang disediakan oleh perusahaan kepada member yang berisi *Company Profile* Perusahaan, *Product Knowledge*, Marketing Plan, Kode Etik, ID Member, dan informasi-informasi lain yang disediakan oleh perusahaan.
8. **Marketing Plan** adalah suatu rancangan kompensasi pembayaran komisi, bonus dan reward oleh perusahaan kepada member berdasarkan pada penjualan produk perusahaan dan pengembangan jaringan.
9. **Upline** adalah Member yang mempunyai posisi diatas Member lainnya.
10. **Downline** adalah Member yang mempunyai posisi dibawah Member lainnya.
11. **Sponsor** adalah Member yang berhasil mengajak seseorang untuk menjadi member.
12. **Peringkat Jaringan** adalah jenjang karier member dalam meraih prestasi penjualan dan pengembangan jaringan Penjualan Langsung HERBOXI. Peringkat dimulai dari **Start Leader, Junior Leader, Senior Leader, Profesional Leader, Great Leader, Unlimited Leader, dan Freedom Leader**.
13. **Paket Produk Herboxi** adalah paket penjualan produk Herboxi yang terdiri dari **Paket Perdana atau Paket Join** dan **Paket Pembelian Ulang** atau **Repeat Order (RO)**. Untuk Paket Perdana terdiri dari **Paket Basic, Paket Pro, dan Paket Advance**.
14. **Komisi** adalah imbalan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Member yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata sesuai hasil penjualan barang, baik yang dihasilkan oleh Member secara pribadi maupun yang dihasilkan oleh jaringannya.
15. **Bonus / Reward** adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Member, karena mencapai atau melebihi target penjualan produk yang ditetapkan oleh Perusahaan.
16. **Ahli waris** adalah Suami/Istri/Anak/ atau Ahli Waris yang ditunjuk dari member yang berhak menerima hak waris kemerdekaan dikarenakan member yang bersangkutan meninggal dunia.
17. **Support Sistem Herboxi (SSH)** adalah sebuah dukungan dari perusahaan untuk para Mitra dalam bentuk pengadaan program pelatihan dan atau pembinaan dalam menjalankan sistem Penjualan Langsung.
18. **Kartu/ Voucher Produk** adalah sebuah kartu/ voucher yang didapatkan ketika member membeli paket penjualan Herboxi, yang terintegrasi dengan sistem online jaringan “**HERBOXI**”, yang terdapat Nomor Produk, Kode Rahasia Produk, serta Nomor Stokis yang digunakan oleh member untuk melakukan posting penjualan dalam sistem jaringan online “**HERBOXI**”.

## BAB II

### KETENTUAN MEMBER

#### Pasal 2

##### Syarat & Prosedur Menjadi Member

1. Calon Member adalah Warga Negara Indonesia yang berusia minimal 18 tahun atau sudah menikah, dan telah memiliki E-KTP.
2. Calon Member sehat jasmani & rohani.
3. Calon Member membeli Paket Perdana atau paket Join.
4. Calon Member mengisi dan melengkapi isian formulir yang disediakan oleh perusahaan secara online di website resmi perusahaan [www.herboxi.com](http://www.herboxi.com). Formulir harus diisi dengan lengkap dan jujur.
5. Calon member bertanggung jawab secara pribadi terhadap kebenaran data diri masing-masing.
6. Calon member harus di sponsori oleh seorang member aktif.
7. 1 (satu ) KTP berlaku untuk 1 ( satu ) keanggotaan.
8. Perusahaan akan melakukan verifikasi data calon member, untuk memutuskan calon member dapat disetujui atau ditolak menjadi Member.
9. Member yang sudah disetujui akan mendapatkan *Soft file* Panduan member (berisi Company Profile Perusahaan, Produk Knowledge, Marketing Plan, dan Kode Etik) yang dapat diunduh di laman website [www.herboxi.com](http://www.herboxi.com)
10. Member yang disetujui wajib mematuhi peraturan dan kode etik member yang berlaku di perusahaan.

#### Pasal 3

##### *Cooling Off Period*

1. Perusahaan memberikan tenggang waktu 10 (sepuluh) hari kalender sejak tanggal registrasi/ pendaftaran sebagai masa tenang (*cooling off period*) kepada Member Baru untuk melanjutkan keanggotaan atau membatalkan keanggotaannya. Member yang membatalkan keanggotaannya, dapat mengembalikan apa yang sudah diterimanya secara utuh dan masih dalam keadaan layak jual serta mampu menunjukkan bukti pembelian asli untuk memperoleh pengembalian uang pembayaran yang terbukti sudah dibayarkan.

#### Pasal 4

##### Bank Transaksi

1. Transaksi pembayaran komisi dan bonus antara perusahaan dengan member, dilakukan melalui bank rekanan yang telah menjalin kerjasama dengan perusahaan.
2. Member diimbau memiliki rekening atas namanya sendiri di bank rekanan yang telah menjalin kerjasama dengan perusahaan.
3. Apabila member menggunakan rekening atas nama orang lain, maka harus disertai surat kuasa bermaterai Rp. 10.000,- dari member kepada pemilik rekening, untuk diserahkan kepada perusahaan.
4. Apabila terjadi perselisihan antara member dan pemilik rekening yang telah diberi kuasa, maka perusahaan dibebaskan dari tanggung jawab hukum apapun.

#### Pasal 5

##### Peringkat Jaringan Keanggotaan

1. Peringkat Jaringan Keanggotaan HERBOXI adalah klaim pencapaian peringkat leader secara bertahap dalam jaringan HERBOXI, dengan urutan awal sampai akhir sebagai berikut :
  - a. START LEADER
  - b. JUNIOR LEADER
  - c. SENIOR LEADER
  - d. PROFESIONAL LEADER
  - e. GREAT LEADER
  - f. UNLIMITED LEADER
  - g. FREEDOM LEADER
2. Syarat klaim pencapaian peringkat ditetapkan oleh perusahaan dalam *Marketing Plan* (Program Pemasaran) HERBOXI.

#### Pasal 6

##### Jangka Waktu Member & Aktivasi Keanggotaan

1. Member HERBOXI yang belum mencapai peringkat keanggotaan dan atau belum melakukan klaim peringkat keanggotaan, memiliki jangka waktu masa berlaku keanggotaan selamanya, selama tidak melanggar ketentuan dalam PDKE ini.
2. Member HERBOXI yang sudah mencapai dan atau klaim peringkat keanggotaan Start Leader dan Junior Leader, memiliki jangka waktu masa berlaku keanggotaan selamanya, selama tidak melanggar ketentuan dalam PDKE ini.

3. Member HERBOXI yang sudah mencapai dan atau klaim peringkat keanggotaan Senior Leader ke atas, diwajibkan melakukan Aktivasi Keanggotaan selama 6 (enam) bulan berjalan untuk mempertahankan jangka waktu masa berlaku keanggotaan, dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Member HERBOXI peringkat SENIOR LEADER, wajib melakukan aktivasi keanggotaan dengan cara pembelanjaan RO pribadi minimal 3 (tiga) kali RO, selama 6 (enam) bulan berjalan.
  - b. Member HERBOXI peringkat PROFESIONAL LEADER, GREAT LEADER, UNLIMITED LEADER, dan FREEDOM LEADER, wajib melakukan aktivasi keanggotaan dengan cara pembelanjaan RO pribadi minimal 6 (enam) kali RO, selama 6 (enam) bulan berjalan.
  - c. Pembelanjaan RO Pribadi untuk aktivasi keanggotaan berlaku akumulasi.
4. Terkait kewajiban aktivasi keanggotaan, apabila selama 6 (enam) bulan berjalan belum memenuhi kewajiban aktivasi, maka status keanggotaan menjadi NON-AKTIF, dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Selama periode Non-Aktif, member tidak ber-hak mendapatkan komisi, bonus dan poin reward dalam jaringan HERBOXI.
  - b. Apabila member ingin mengaktifkan kembali keanggotaannya, maka member harus memenuhi kewajiban aktivasi sebelum menjadi Non-Aktif.
  - c. Member Non-Aktif yang telah memenuhi kewajiban aktivasi, status keanggotaan menjadi aktif kembali dan ber-hak kembali mendapatkan komisi, bonus dan poin reward dalam jaringan HERBOXI.

### **Pasal 7** **Pemutusan Keanggotaan**

1. Member dapat diberhentikan keanggotaannya oleh Perusahaan apabila melanggar ketentuan dalam PDKE member ini, terbukti melakukan tindakan yang merugikan perusahaan baik secara moral maupun materiil, dan atau dikarenakan persetujuan tertulis dari perusahaan akibat permohonan pengunduran diri member secara sukarela.
2. Member yang mengundurkan diri secara sukarela harus membuat surat permohonan pengunduran diri bermaterai Rp. 10.000,- secara tertulis kepada perusahaan. Member yang telah mengundurkan diri dan disetujui oleh perusahaan, otomatis hak- usahanya dihapus.

### **Pasal 8** **Prosedur Pendaftaran Ulang Member**

1. Member yang telah diberhentikan keanggotaannya dapat melakukan pendaftaran ulang kembali di Jaringan Baru.
2. Prosedur pendaftaran ulang member seperti ketentuan pada Pasal 2.

### **Pasal 9** **Pengalihan Member**

1. Pengalihan keanggotaan dapat dilakukan secara sukarela atau karena member tersebut meninggal dunia.
2. Pengalihan keanggotaan secara sukarela, yaitu dengan cara member membuat Surat Permohonan Pengalihan Member bermaterai Rp.10.000,- yang ditujukan kepada perusahaan, yang disertai dengan data ahli waris yang ditunjuk sebagai pengalihan.
3. Jika seorang Member meninggal dunia, maka keanggotaannya tersebut dengan sendirinya dialihkan kepada ahli waris yang ditunjuk berdasarkan Peraturan Hukum dan Undang Undang yang berlaku di Negara Republik Indonesia.
4. Jika timbul permasalahan diantara ahli waris tentang berpindahnya hak dan kewajiban member, maka perusahaan berhak menunda pemberian seluruh hak keanggotaan dari member yang meninggal dunia tersebut, dan menunggu hingga diselesaikannya permasalahan dengan pihak ahli waris.
5. Batas pelaporan dan pengajuan surat pengalihan keanggotaan kepada ahli waris kepada perusahaan adalah 30 ( tiga puluh ) hari kerja.
6. Syarat peralihan member karena meninggal dunia :
  - a. Surat keterangan kematian atas nama member yang telah dilegalisir oleh instansi yang berwenang.
  - b. Surat penunjukan ahli waris yang telah dilegalisir oleh pengadilan, dan lampiran fotokopi Kartu Keluarga yang dilegalisir oleh instansi berwenang.
7. Apabila seluruh syarat peralihan keanggotaan belum terpenuhi, maka seluruh hak dari ahli waris member yang bersangkutan akan diblokir sementara oleh perusahaan sampai dengan terpenuhinya segala persyaratan tersebut.
8. Apabila batas waktu pelaporan dan pengajuan pengalihan keanggotaan terlewat, maka perusahaan akan menentukan hak usaha keanggotaan tersebut secara sepihak.

## **BAB III**

### **HAK DAN KEWAJIBAN PARA PIHAK**

#### **Pasal 10 Hak Perusahaan**

1. Perusahaan berhak menjalankan dan menegakkan aturan main dalam Program Pemasaran dan PDKE member sesuai dengan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.
2. Perusahaan berhak melakukan verifikasi kebenaran data member.
3. Perusahaan berhak menerima atau menolak pengajuan keanggotaan sesuai ketentuan peraturan dan dapat dipertanggungjawabkan.
4. Perusahaan berhak merubah isi dan ketentuan dalam Program Pemasaran dan PDKE member sesuai dengan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.
5. Perusahaan berhak memutuskan keanggotaan seseorang, apabila yang bersangkutan melanggar PDKE member dan atau UU yang berlaku, tanpa kompensasi apapun.

#### **Pasal 11 Kewajiban Perusahaan**

1. Perusahaan wajib menyediakan Program Pemasaran/ Marketing Plan, PDKE dan Produk yang dipasarkan.
2. Perusahaan wajib memberikan pelayanan yang sama kepada semua member .
3. Perusahaan wajib mengadakan pelatihan dan atau training kepada member.
4. Perusahaan wajib membayar komisi dan bonus/ reward tepat waktu.
5. Perusahaan wajib menjaga kualitas produk yang dijual.
6. Perusahaan wajib mendengar segala komplain yang disampaikan oleh member dan melakukan tindak lanjutnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

#### **Pasal 12 Hak Member**

1. Member berhak mendapatkan penjelasan program pemasaran dan pengetahuan produk dengan baik dan benar.
2. Member berhak mengikuti pelatihan yang diadakan perusahaan.
3. Member berhak mendapatkan komisi dan bonus/ reward sesuai perhitungan program pemasaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
4. Member berhak menerima produk yang baik sesuai ketentuan dari perusahaan.
5. Member berhak mengalihkan keanggotaannya secara sukarela kepada ahli waris yang ditunjuk member pada waktu pendaftaran.
6. Member berhak menentukan sponsor dalam struktur jaringan bisnis yang dijalankan.
7. Member berhak membuat pengaduan atau laporan secara tertulis kepada Perusahaan terhadap adanya dugaan pelanggaran PDKE keanggotaan, etika dan perilaku bisnis sesama member.
8. Member berhak mendapatkan kartu/ voucher paket pembelian dari setiap paket produk yang dibeli.

#### **Pasal 13 Kewajiban Member**

1. Member wajib mentaati, mematuhi dan mengikuti ketentuan-ketentuan kebijakan perusahaan dan PDKE member yang berlaku di Perusahaan.
2. Member wajib mengisi data keanggotaan dengan benar dan sesuai dengan ketentuan.
3. Member wajib menjaga nama baik perusahaan dan produk yang di jual.
4. Member wajib menguasai, mengerti, dan memahami tentang program pemasaran dan produk yang dijual.
5. Member wajib melakukan pembinaan dan menjelaskan tentang program pemasaran dan produk kepada calon member yang di rekrut.
6. Member wajib secara berkala untuk melatih dan memotivasi member baru (downline-nya) secara baik dan benar.
7. Member wajib melakukan penjualan secara langsung kepada konsumen langsung.
8. Member yang sudah mencapai peringkat keanggotaan tertentu wajib melakukan aktivasi keanggotaan. (Lihat ketentuan Pasal 6)

## BAB IV

### PROGRAM PEMBINAAN, BANTUAN PELATIHAN, DAN FASILITAS

#### Pasal 14

##### Program Pelatihan Member & Fasilitas Dari Perusahaan

1. Perusahaan mengadakan program pelatihan dan pembinaan member dengan nama "SUPPORT SISTEM HERBOXI" (SSH).
2. SSH adalah Pelatihan dan Pembinaan untuk member yang didalamnya berisi Pelatihan Rekrut Member, Pelatihan Kode Etik Member, Pelatihan Program Pemasaran/ MP, Pelatihan Pengetahuan Produk, dan Motivasi untuk member.
3. SSH dilakukan oleh perusahaan secara berkala minimal 1 bulan sekali, dalam bentuk acara *Orientation To Success* (OTS), *Dare To Success* (DTS), *Comited To Success* (CTS), *Business Opportunity Presentation* (BOP), Grand BOP, Gebyar Nasional, Seminar Kesehatan, dan lain - lain.
4. SSH dapat dilakukan oleh member posisi tertentu, yang ditunjuk oleh perusahaan.
5. Perusahaan menyediakan fasilitas "Cyber Office" online lewat website resmi perusahaan.
6. Perusahaan memberikan fasilitas kunjungan/ "Company Visit" kepada member untuk dapat mengajak calon member melihat secara langsung lokasi kantor dan pabrik milik Perusahaan.

## BAB V

### KETENTUAN STOKIS

#### Pasal 15

##### Syarat Menjadi Stokis

1. Calon Stokis adalah member aktif di perusahaan dan ingin menyediakan produk untuk jaringan di wilayah yang belum ada stokisnya.
2. Calon Stokis membaca dan menyetujui Peraturan dan Kode Etik Stokis Perusahaan.
3. Calon Stokis mengisi permohonan pengajuan Stokis lewat website resmi perusahaan.
4. Alamat Calon Stokis yang akan digunakan sebagai tempat penyaluran produk dan penyimpanan produk harus sesuai dengan yang tertulis dan dilaporkan didalam formulir permohonan Stokis.
5. Calon Stokis memiliki pengetahuan yang cukup tentang IT (komputer, Hanphone Android dan Internet) untuk mendukung kelancaran bisnisnya.
6. Calon Stokis menyediakan tempat yang layak dan mudah terjangkau.
7. Calon Stokis yang sudah disetujui oleh perusahaan menjadi stokis, wajib menyediakan produk-produk perusahaan untuk member.
8. Pengajuan Stokis dapat dilakukan secara mandiri atau referensi oleh member lain
9. Calon Stokis wajib memenuhi minimal pembelanjaan produk., yang diatur dalam Peraturan dan kode Etik Stokis Perusahaan.

## BAB VI

### PRODUK PENJUALAN LANGSUNG

#### Pasal 16

##### Pembelian Paket Produk Herboxi

1. Pembelian paket produk Herboxi oleh member dapat dilakukan langsung ke perusahaan dan atau lewat stockis yang ditunjuk oleh perusahaan, dengan harga member ditambah ongkos kirim jika ada.
2. Harga member adalah harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan bagi member untuk membeli paket produk Herboxi.
3. Ongkos kirim adalah biaya tambahan kirim yang dibebankan kepada member jika ada tambahan biaya kirim
4. Pembelian paket produk Herboxi oleh member dilakukan secara *cash* atau tunai.
5. Paket produk Herboxi ada 2 Jenis, yaitu Paket Produk Perdana Member Herboxi yang terdiri dari 3 macam Paket Perdana (Paket Basic, Paket Pro, dan Paket Advance), dan Paket Pembelanjaan Ulang atau *Repeat Order* (RO).
6. **Paket Basic** akan mendapatkan 1 Voucher Basic Herboxi dan 1 paket Produk.
7. **Paket Pro** akan mendapatkan 1 Voucher Pro Herboxi dan 3 paket produk
8. **Paket Advance** akan mendapatkan 1 Voucher Advance Herboxi dan 7 Paket produk
9. Paket RO Herboxi ada 2 (dua) pilihan paket, yaitu Paket **RO Reguler** yang akan mendapatkan 1 Voucher RO dan 2 Paket Produk, dan **Paket RO 3+** yang akan mendapatkan 1 Voucher RO dan 3 Paket Produk.

10. Voucher Produk Perdana dan Voucher RO Herboxi digunakan untuk mendapatkan komisi dan bonus reward sesuai dengan MP yang berlaku, dengan cara posting/ diinput dalam jaringan secara online melalui website resmi perusahaan. Member dapat melakukannya sendiri, dan atau dibantu oleh stokist ataupun uplinenya.

**Pasal 17**  
**Penjualan Produk**

1. Penjualan produk – produk perusahaan hanya boleh dilakukan oleh member aktif perusahaan secara langsung kepada konsumen akhir/ pemakai.
2. Harga jual produk adalah harga jual kepada konsumen akhir yang membeli produk dari member.
3. Harga jual produk ditetapkan dan ditentukan oleh perusahaan dengan surat keputusan perusahaan.

**Pasal 18**  
**Jaminan Produk**

**1. Jaminan Mutu**

Perusahaan memberikan tenggat waktu 7 (tujuh) hari kepada member, untuk pengembalian produk, apabila produk yang dibeli tidak sesuai dengan yang diperjanjikan.

**2. Buy Back Guarantee**

Member yang mengundurkan diri dan atau diberhentikan kememberannya oleh perusahaan, jika menghendaki mengembalikan produk yang belum terjual, maka syaratnya adalah :

- a. Produk tersebut masih utuh dan baik kondisinya layak jual kembali.
- b. Pengembalian produk akan dikenakan biaya administrasi sebesar 10 % dari harga pembelian.
- c. Batas waktu pengembalian produk adalah 30 (tiga puluh) hari.

**3. Jaminan Ganti Rugi**

Perusahaan akan memberikan ganti rugi atas kerugian yang diderita akibat penggunaan produk, dikarenakan kesalahan perusahaan. Dalam hal ini, maka perusahaan berhak mencari tahu penyebab dari kerugian tersebut untuk transparansi dan kepuasan bersama.

4. Jaminan produk ini tidak berlaku jika kerusakan atau manfaat produk berubah dikarenakan kesalahan member atau konsumen, dalam hal penyimpanan dan atau cara pemakaian yang tidak baik dan benar.

**BAB VII**

**PENDAPATAN PENJUALAN LANGSUNG**

**Pasal 19**  
**Pendapatan member**

1. Pendapatan member dalam jaringan HERBOXI terdiri dari komisi dan bonus/ reward dari perhitungan penjualan paket produk sesuai dengan marketing plan perusahaan.
2. Member yang sudah mencapai peringkat tertentu, untuk mendapatkan komisi dan bonus/ reward wajib memenuhi kewajiban aktivasi kememberan. Ketentuan aktivasi kememberan lihat pasal 6 (enam).
3. Member dilarang menjanjikan pendapatan kepada downline dan calon member, selain dari ketentuan perhitungan dalam marketing plan.
4. Member bertanggung jawab atas pembayaran pajak pribadi sehubungan dengan aktivitas usaha penjualan langsung.

**Pasal 20**  
**Penjelasan Paket Penjualan, Paket Repeat Order, serta Komisi dan Bonus/ Reward MP Herboxi**

1. Setiap member, untuk mendapatkan komisi dan bonus/ reward wajib melakukan pembelian Paket Penjualan Herboxi.
2. Paket Penjualan Herboxi ada 2 jenis, yaitu :
  - 2.1. Paket Join/ Paket Perdana :
    - 2.1.1. Paket Join Basic : Paket perdana Basic member Herboxi berhak mendapatkan :
      - 1 ID Member Basic, 1 Voucher Basic, 1 Paket Produk, 1 Poin Pasangan, 1 Poin Reward.
      - Komisi Sponsor Basic : Jika mensponsori member baru dan member melakukan pembelian Paket Perdana Basic, berhak mendapatkan Komisi Sponsor sebesar Rp. 20.000,- ; Paket Perdana Pro, berhak mendapatkan

Komisi Sponsor sebesar 3 x Rp. 20.000,- (Rp. 60.000,-) ; Paket Perdana Advance, berhak mendapatkan Komisi Sponsor sebesar 7 x Rp. 20.000,- (Rp. 140.000,-)

- Komisi Pasangan Basic : Jika terjadi pasangan di jaringan pemasaran, berhak mendapatkan Komisi Pasangan sebesar Rp. 15.000 per pasang, maksimal 30 Pasang per Hari.
- Berlaku Batas Konstanta Pasangan adalah 100 pasang per level.

2.1.2. Paket Join Pro : Paket perdana Pro member Herboxi berhak mendapatkan

- 1 ID Member Pro, 1 Voucher Pro, 3 Paket Produk, 3 Poin Pasangan, 3 Poin Reward.
- Komisi Sponsor Pro : Jika mensponsori member baru dan member melakukan pembelian Paket Perdana Basic, berhak mendapatkan Komisi Sponsor sebesar Rp. 25.000,- ; Paket Perdana Pro, berhak mendapatkan Komisi Sponsor sebesar 3 x Rp. 25.000,- (Rp. 75.000,-) ; Paket Perdana Advance, berhak mendapatkan Komisi Sponsor sebesar 7 x Rp. 25.000,- (Rp. 175.000,-)
- Komisi Pasangan Pro : Jika terjadi pasangan di jaringan pemasaran, berhak mendapatkan Komisi Pasangan sebesar Rp. 15.000 per pasang, maksimal 75 Pasang per Hari.
- Berlaku Batas Konstanta Pasangan adalah 100 pasang per level.

2.1.3. Paket Join Advance : Paket perdana Advance member Herboxi berhak mendapatkan

- 1 ID Member Advance, 1 Voucher Advance, 7 Paket Produk, 7 Poin Pasangan, 7 Poin Reward.
- Komisi Sponsor Advance : Jika mensponsori member baru dan member melakukan pembelian Paket Perdana Basic, berhak mendapatkan Komisi Sponsor sebesar Rp. 30.000,- ; Paket Perdana Pro, berhak mendapatkan Komisi Sponsor sebesar 3 x Rp. 30.000,- (Rp. 90.000,-) ; Paket Perdana Advance, berhak mendapatkan Komisi Sponsor sebesar 7 x Rp. 30.000,- (Rp. 210.000,-)
- Komisi Pasangan Advance : Jika terjadi pasangan di jaringan pemasaran, berhak mendapatkan Komisi Pasangan sebesar Rp. 15.000 per pasang, maksimal 170 Pasang per Hari.
- Berlaku Batas Konstanta Pasangan adalah 100 pasang per level.

## 2.2. Paket Pembelian Ulang/ Repeat Order (RO)

Member yang sudah melakukan pembelian Paket Perdana dapat juga melakukan pembelian paket Repeat Order (RO), yaitu paket pembelian ulang produk Herboxi, yang terdiri dari 2 Jenis Paket :

2.2.1. Paket Pembelian Ulang/ RO Reguler

- 1 Voucher RO, 2 Paket Produk, 1 Poin Pasangan, 1 Poin Reward.
- Komisi Personal atau Cash Back sebesar Rp. 15.000,-.
- Komisi Sponsor RO : Jika member yang disponsori melakukan pembelian Paket RO, berhak mendapatkan Komisi Sponsor sebesar Rp. 15.000,-
- Komisi Pasangan RO Jika terjadi pasangan RO di jaringan pemasaran, berhak mendapatkan Komisi Pasangan RO sebesar Rp. 15.000 per pasang, maksimal tergantung dari paket Perdana yang sudah dipilih.
- Batas Konstanta Pasangan RO adalah 100 pasang per level. Berlaku Reset setiap poin RO yang sudah terpasang, di akhir bulan periode, poin pasangan yang belum terpasang dan belum terkena konstanta diakumulasi bulan berikutnya.

2.2.2. Paket Pembelian Ulang/ RO 3X

- 1 Voucher RO 3X, 3 Paket Produk, 1 Poin Pasangan, 3 Poin Reward.
- Komisi Personal atau Cash Back sebesar Rp. 20.000,-.
- Komisi Sponsor RO : Jika member yang disponsori melakukan pembelian Paket RO, berhak mendapatkan Komisi Sponsor sebesar Rp. 15.000,-
- Komisi Pasangan RO Jika terjadi pasangan RO di jaringan pemasaran, berhak mendapatkan Komisi Pasangan RO sebesar Rp. 15.000 per pasang, maksimal tergantung dari paket Perdana yang sudah dipilih.
- Batas Konstanta Pasangan RO adalah 100 pasang per level. Berlaku Reset setiap poin RO yang terpasang, di akhir bulan periode, poin pasangan yang belum terpasang dan belum terkena konstanta diakumulasi bulan berikutnya.

3. Member Herboxi yang sudah melakukan pembelian Paket Perdana Basic dapat meningkatkan ke Paket Perdana Pro maupun langsung ke Paket Perdana Advance. Dan member yang sudah melakukan pembelian Paket Perdana Pro dapat meningkatkan ke Paket Perdana Advance. Pembelian untuk meningkatkan paket perdana bukan akumulasi dari paket perdana sebelumnya.

4. Jenis Komisi dan Bonus/ Reward Paket Penjualan HERBOXI :

### 4.1. Komisi Sponsor Paket Perdana Member

Adalah komisi yang didapat ketika berhasil mensponsori orang lain menjadi member. Besarnya Komisi Sponsor tergantung paket Perdana/ Join yang dipilih. Komisi Sponsor Basic Rp. 20.000,- , Komisi Sponsor Pro Rp. 25.000,- , Komisi Sponsor Advance Rp. 30.000.

#### 4.2. Komisi Sponsor RO

Adalah komisi yang didapat sebesar Rp. 15.000,- ketika member yang disponsori melakukan pembelanjaan ulang Paket RO. Komisi Sponsor berlaku selamanya apabila member yang disponsori melakukan pembelanjaan ulang Paket RO, baik itu RO Reguler maupun RO 3X.

#### 4.3. Komisi Pasangan Paket Perdana & RO

Adalah komisi sebesar Rp. 15.000,- yang terjadi apabila terdapat pasangan poin (baik dari Paket Perdana dan atau Paket RO) di kaki kiri dan kaki kanan. Maksimal Pasangan Poin yang didapat tergantung dari paket upgrade penjualan Herboxi yang dipilih. Berlaku Batas Konstanta Pasangan 100 Pasang per-level.

#### 4.4. Komisi Personal/ Cash Back RO

Adalah Komisi yang didapat setiap member pada saat melakukan pembelanjaan ulang / paket RO pribadi. Paket RO Reguler akan mendapatkan *cashback* sebesar Rp. 15.000,- dan Paket RO 3X akan mendapatkan *cashback* sebesar Rp. 20.000,-

#### 4.5. Bonus Poin Reward Herboxi

Adalah bonus penghargaan yang dihitung berdasarkan akumulasi poin dari 2 kaki, berlaku ketentuan :

- Paket Perdana Basic bernilai 1 Poin, Paket Perdana Pro bernilai 3 Poin, Paket Perdana Advance bernilai 7 poin, Paket RO Reguler bernilai 1 Poin, dan Paket RO 3X bernilai 3 Poin.
- Poin dihitung dari paket Perdana dan paket RO
- Akumulasi poin selamanya
- Kewajiban mensponsori member baru pada saat melakukan klaim reward. (lihat ketentuan dalam Marketing Plan)
- Konstanta Poin Reward mengikuti Konstanta Paket Penjualan, yaitu Paket Perdana konstanta 100 pasang per-level dan Paket RO konstanta 100 Pasang per-level.

### **Pasal 21**

#### **Perhitungan dan Pembayaran Komisi, Bonus/ Reward**

1. Perhitungan Komisi dan Bonus/ Reward Herboxi adalah harian dan diakumulasi dihitung setiap minggu, dari hari Senin s/d Minggu..
2. Rekapitulasi Perhitungan komisi dan bonus dilakukan oleh perusahaan berdasarkan bukti input Voucher Paket Penjualan di Jaringan Pemasaran oleh member di website resmi perusahaan.
3. Jika terjadi kekeliruan dalam input data kartu produk, maka Kartu Produk yang sudah di input oleh member dapat digunakan sebagai bukti klarifikasi atau pencocokan.
4. Hasil Rekapitulasi perhitungan komisi dan bonus secepatnya diperiksa oleh member bersangkutan, dan jika ada perbedaan harus dilaporkan segera secara tertulis dalam jangka waktu 30 hari sejak tanggal hasil rekapitulasi diumumkan oleh perusahaan.
5. Pembayaran Komisi dilakukan oleh perusahaan setiap seminggu sekali di hari Kamis. Kecuali terkendala hari libur Nasional, maka pembayaran komisi dapat disesuaikan sesudah atau sebelumnya, menyesuaikan kondisi Bank Rekanan perusahaan.
6. Pembayaran Bonus/ Reward dilakukan oleh perusahaan setiap bulan sekali di minggu terakhir. Kecuali terkendala hari libur Nasional, maka pembayarannya dapat disesuaikan sesudah atau sebelumnya, menyesuaikan kondisi Bank Rekanan perusahaan.
7. Pembayaran Komisi dan Bonus melalui setoran pada rekening bank transaksi rekanan yang sudah dipilih oleh member. Teknis pembayaran oleh Bank kepada Member, mengikuti teknis dan prosedur bank rekanan tersebut. Perusahaan tidak bisa disalahkan apabila terjadi perbedaan pelayanan pada setiap bank.
8. Minimal Pembayaran Komisi dan Bonus yang ditransfer kepada member sebesar Rp. 50.000,-. Apabila belum memenuhi minimal bonus yang ditransfer, saldo akan disimpan dan akan ditransfer pada saat mencapai nilai minimal tersebut. Jika setelah 1 tahun dan member tidak aktif lagi maka sisa bonus yang masih tersimpan akan hangus.
9. Bonus yang hangus tersebut akan diatur sesuai dengan kebijakan perusahaan.

### **Pasal 22**

#### **Reward Wisata TOUR**

1. Ketentuan Reward Wisata Tour berdasarkan poin akumulasi target, sesuai dengan pengumuman Resmi dari Perusahaan setiap Periode Tahun kalender Perusahaan.

2. Perusahaan akan menanggung biaya tiket pulang pergi, biaya akomodasi dan hotel, dari meeting point yang ditentukan oleh perusahaan ke tempat tujuan wisata Tour
3. Segala biaya dan akomodasi ke tempat meeting point yang sudah ditentukan menjadi tanggungan pribadi member.
4. Tujuan wisata ditentukan oleh perusahaan dan berbeda setiap tahunnya.
5. Reward wisata tidak dapat diperjualbelikan dan tidak dapat diuangkan.
6. Apabila member yang mendapatkan Reward wisata berhalangan atau tidak dapat mengikuti tour wisata, maka dapat digantikan orang lain yang masih dalam 1 (satu) Kartu Keluarga.

## **BAB VIII PAJAK PENGHASILAN MEMBER DAN STOKIS**

### **Pasal 23 Pajak Penghasilan Member**

1. Pendapatan komisi dan atau Bonus yang diterima oleh member apabila memenuhi ketentuan dikenakan Pajak Penghasilan (PPh) pasal 21 sesuai Tarif Pajak Pasal 17 UU HPP No. 7 Tahun 2021.
2. Dasar Pengenaan Pajak (DPP) adalah sebesar 50% dari komisi dan atau bonus yang diterima member sesuai dengan Peraturan Dirjen Pajak No. PER 32/PJ/2015 pasal 3 huruf c.
3. Penghitungan PPh Ps. 21 atas penghasilan komisi dan atau bonus akan dikurangkan dengan total nilai PTKP.
4. Hasil perhitungan PPh Ps. 21 akan dipotongkan langsung dari komisi dan atau bonus yang diterima member, dan dibayarkan langsung ke kantor pajak.

### **Pasal 24 Pajak Stokis**

1. Stokis bertanggung jawab secara pribadi atas pembayaran pajak yang ditimbulkan dari aktifitas kerjasamanya dengan perusahaan.
2. Pajak yang ditimbulkan adalah berkaitan dengan pajak dari pendapatan yang diperoleh Stokis pertahunnya.

## **BAB IX LARANGAN & SANKSI PELANGGARAN MEMBER**

### **Pasal 25 Larangan Member**

1. Member dilarang menghina dan atau menjelekkan nama baik Perusahaan maupun produk-produk perusahaan.
2. Member dilarang menjual produk dibawah harga yang telah ditentukan perusahaan (*undercutting*).
3. Member dilarang membuat zona eksklusif atau membatasi wilayah kerja member lain yang bersifat monopoli.
4. Member dilarang merebut atau menarik member aktif dari jaringan lain untuk bergabung dijaringannya.
5. Member dilarang menjanjikan potensi pendapatan kepada member dibawahnya, selain dari pada perhitungan dalam Marketing Plan Perusahaan.
6. Member dilarang menyuruh orang lain yang bukan downlinenya untuk menjual produk perusahaan dalam bentuk dan cara apapun.
7. Member dilarang mengubah label atau kemasan produk perusahaan.
8. Member dilarang menjelaskan produk – produk perusahaan yang berbeda dengan materi penjelasan produk yang ditentukan oleh perusahaan.
9. Member dilarang menyampaikan materi promosi dan iklan produk perusahaan melalui media cetak atau elektronik untuk umum.
10. Member dilarang mempromosikan atau mengiklankan dirinya sebagai pekerja atau karyawan dari perusahaan.
11. Member dilarang untuk bertindak untuk dan atas nama perusahaan dengan maksud mewakili perusahaann untuk melakukan pengikatan hukum dengan pihak lain.
12. Member dilarang mengikuti dan menjual produk dari :
  - 12.1. Perusahaan Penjualan Langsung lain/ perusahaan MLM lain.
  - 12.2. Perusahaan bisnis Investasi yang terindikasi menerapkan sekema Piramida.
  - 12.3. Perusahaan yang terindikasi *scam*/ penipuan.
  - 12.4. Khusus Posisi **Senior Leader keatas** sanksi terberat adalah pemutusan dan pencabutan hak keanggotaan.
13. Member dilarang mengubah, mengurangi ataupun menambah, baik sebagian maupun seluruhnya atas alat bantu penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan.

14. Member dilarang melakukan pembelian produk dalam jumlah tidak wajar, secara berlebihan, diluar kapasitas penjualannya, atau melakukan penimbunan produk.
15. Member dilarang menjual dan atau memasarkan produk diluar sistem penjualan langsung, seperti di Apotik, Supermarket, dan di *marketplace* (Tokopedia, Bukalapak, Blibli, Shopee, dll).

## **PASAL 26**

### **Pelanggaran, Pengaduan, Sanksi**

1. Setiap pelanggaran atas ketentuan PDKE ini, dapat mengakibatkan member diberhentikan kememberannya dan hak usahanya otomatis hilang.
2. Setiap member berhak mengadukan segala tindakan member lain yang menyimpang dari ketentuan yang digariskan dalam PDKE ini dengan melampirkan :
  - 2.1. Data member terlapor (pelaku pelanggaran)
  - 2.2. Uraian singkat yang ditanda tangani oleh pelapor
  - 2.3. Identitas diri pelapor (bila dikehendaki dapat dirahasiakan)
3. Perusahaan dapat sewaktu-waktu melakukan pemeriksaan terhadap pelaku yang diduga melakukan pelanggaran.
4. Penyelesaian dari perusahaan hanya meliputi penyelesaian administrasi keanggotaan kememberan sedangkan yang menyangkut upaya hukum secara pidana maupun perdata terhadap si pelaku pelanggaran adalah di luar kewenangan perusahaan.
5. Sanksi atas pelanggaran adalah :
  - 5.1. Surat Peringatan Pertama (SP 1) berupa Teguran secara lisan dan atau tertulis
  - 5.2. Surat Peringatan Kedua (SP 2) berupa Skorsing berupa pelarangan melakukan aktivitas kememberan dalam waktu yang ditentukan oleh perusahaan dan atau Penangguhan bonus untuk jangka waktu tertentu dan perusahaan tidak berkewajiban mengganti rugi dalam bentuk apapun.
  - 5.3. Surat Peringatan Ketiga (SP 3) Pemberhentian atau pengakhiran kememberan tanpa kompensasi apapun.
6. Pemberian sanksi dilakukan oleh manajemen perusahaan dan dapat dilakukan tidak berdasarkan urutan tersebut di atas, namun dapat dilakukan sesuai kondisi saat itu.
7. Member yang dicabut keanggotaannya dapat bergabung kembali ke dalam kememberan sesuai dengan ketentuan Pasal 8.

## **BAB X**

### **PENYELESAIAN PERSELISIHAN & PENUTUP**

#### **Pasal 27**

#### **Penyelesaian Perselisihan**

1. Jika terjadi perselisihan antara Member dengan Perusahaan akan diselesaikan dengan cara musyawarah mufakat, jika upaya musyawarah mufakat tidak berhasil, maka akan diselesaikan melalui Pengadilan Negeri Sukoharjo.
2. Jika terjadi perselisihan diantara member, maka perusahaan menjadi mediator atau penengah dan mengedepankan musyawarah dan tetap mengacu pada PDKE Member yang berlaku.
3. Perselisihan member antar jaringan akan diselesaikan dengan cara mengikutsertakan para leader masing-masing jaringan dengan di fasilitasi oleh perusahaan.

#### **Pasal 28**

#### **Penutup**

1. PDKE ini hanya berlaku untuk member yang bergabung di jaringan HERBOXI PT.HANITA ARTHA NUSANTARA di seluruh Indonesia.
2. Perusahaan memiliki/ mempunyai hak mutlak untuk mengubah/ memperbaharui PDKE sesuai perkembangan jaman dan kebutuhan yang berdasarkan kepatuhan terhadap Peraturan Hukum dan Undang Undang yang berlaku di Negara Kesatuan Republik Indonesia.
3. Perusahaan berhak mengeluarkan Peraturan dan Kebijakan tambahan apabila ada permasalahan yang timbul di kemudian hari dan belum diatur dalam PDKE ini.
4. Bila perusahaan melakukan perubahan PDKE, maka yang dinyatakan sah dan berlaku adalah PDKE yang terakhir diterbitkan oleh perusahaan.

**REVISI-Peraturan dan Kode Etik Member Herboxi**

Diperbaharui di : SUKOHARJO

Tanggal : **01 Maret 2024**

**Managemen  
PT. Hanita Artha Nusantara**

**DENGAN DI BERLAKUKANNYA PERATURAN DAN KODE ETIK MEMBER YANG BARU, MAKA PERATURAN DAN KODE  
ETIK MEMBER YANG SEBELUMNYA DI NYATAKAN TIDAK BERLAKU.**