

# **KODE ETIK NU TREND**

## **PASAL 1**

### **PENDAHULUAN**

1. Kode Etik kebijakan distributor (IBF) ini dibuat oleh PT. NU TREND INTERNATIONAL untuk para distributor (IBF) agar dapat menjalankan bisnis PT. NU TREND INTERNATIONAL dengan sebaik-baiknya.
2. Sangat penting bagi para distributor (IBF) untuk membaca dan memahami kode etik dan kebijakan PT. NU TREND INTERNATIONAL sehingga menyadari sepenuhnya hak dan kewajiban sebagai distributor (IBF) PT. NU TREND INTERNATIONAL.

## **PASAL 2**

### **MAKSUD DAN TUJUAN PERATURAN**

1. Membangun, membentuk, dan membina komunitas keluarga besar P.T NU TREND INTERNATIONAL yang harmonis; dilakukan dengan cara :
  - A. Membina hubungan yang baik antara PT. NU TREND INTERNATIONAL dengan seluruh distributor (IBF) yang terdaftar.
  - B. Menjalin hubungan diantara sesama distributor (IBF) untuk meningkatkan disiplin dan kerjasama yang harmonis.
2. Kehadiran kode etik dan kebijakan PT. NU TREND INTERNATIONAL untuk para distributor (IBF) yang terdaftar merupakan prinsip ber-etika bisnis dalam rangka menjaga, melindungi, mengatur, dan menyatakan hak, tugas, tanggung jawab, serta kewajiban para distributor (IBF) dalam menjalankan tugasnya.
3. Memberi perlindungan bagi para distributor (IBF) dalam menjalankan usahanya, untuk mempersiapkan diri menghadapi tantangan pasar global atau dunia, dan menghindari terjadinya persaingan kurang sehat sesama distributor

(IBF) dalam menjalankan bisnis PT. NU TREND INTERNATIONAL.

4. Setiap pelanggaran kode etik dan kebijakan PT. NU TREND INTERNATIONAL, akan menjadi dasar bagi perusahaan untuk mencabut keanggotaan distributor (IBF) dalam menjalankan bisnis PT. NU TREND INTERNATIONAL.
5. Guna melindungi maksud dan tujuan kode etik dan kebijakan PT. NU TREND INTERNATIONAL, perusahaan memiliki hak penuh untuk mengubah, memperbaharui, menambah, atau menghapuskan semua atau sebagian dari peraturan ini bilamana diperlukan.

### **PASAL 3**

#### **ISTILAH & PENGERTIANNYA**

1. Perusahaan adalah PT. NU TREND INTERNATIONAL selanjutnya disebut "NU TREND", beralamat di Jl. Panjang No.3 - Kebon Jeruk, Jakarta Barat.
2. INTERNATIONAL BUSSINESS FRANCHISER selanjutnya disebut "IBF" merupakan seseorang yang diperkenalkan kepada bisnis NU TREND ( Untuk menjual produk dan jasa NU TREND), dan yang membeli paket usaha produk distributor (IBF) NU TREND resmi serta menyerahkan formulir permohonan keanggotaan yang sah dan lengkap untuk menjadi distributor (IBF) NU TREND. IBF merupakan usahawan mandiri dan tidak mempunyai hubungan kekaryawanan maupun agen dengan PT. NU TREND INTERNATIONAL.
3. **SPONSOR/REKRUITMEN** merupakan seorang IBF yang memperkenalkan bisnis NU TREND kepada Anda (melakukan *rekrutmen*) , yang kemudian menjadi seorang IBF setelah formulir permohonan keanggotaan (FPK) IBFnya disetujui oleh NU TREND. Posisinya tidak harus langsung di atas Anda.
4. **MITRA 1 LANGSUNG/UPLINE** adalah IBF yang posisinya langsung di atas Anda.
5. **MITRA 1 TIDAK LANGSUNG**/merupakan up line'nya up line Anda, yang posisinya tidak langsung di atas Anda.
6. **MITRA II LANGSUNG/ FRONTLINE** merupakan IBF yang berada langsung

di bawah Anda.

7. **MITRA II TIDAK LANGSUNG/ DOWNLINE** merupakan IBF yang berada tidak langsung di bawah Anda.
8. **CROSSLINE** merupakan distributor NU TREND posisinya tidak berada di jaringan Anda.
9. **GARIS SPONSORISASI** adalah garis dengan urutan naik meliputi upline/ sponsor dan seterusnya sampai berakhir pada NU TREND.
10. **GROUP PRIBADI** adalah semua IBF yang disponsori, baik langsung atau tidak langsung dan berada di bawah jaringan Anda.
11. **PROSPEK** adalah setiap individu yang bukan IBF aktif, termasuk IBF pemakai produk dan pelanggan eceran.
12. Pelanggan eceran adalah siapapun yang bukan seorang IBF NU TREND yang membeli produk-produk atau jasa NU TREND dengan harga eceran / harga konsumen.
13. Pelanggan IBF adalah seorang IBF NU TREND yang terdaftar berhak mendapatkan produk dan jasa NU TREND dengan harga IBF / harga distributor.
14. Pelanggan Autoship adalah pelanggan yang tercatat sebagai NU TREND loyalitas club yang dibentuk oleh perusahaan NU TREND sebagai penghargaan kepada distributornya yang dianggap loyal dalam mengkonsumsi produk NU TREND. Sebagai anggota akan sangat dihargai dan akan mendapatkan fasilitas dan benefit yang sangat menarik yang tidak diterima oleh distributor lain.
15. Konsep pengembangan usaha adalah metode pemberian imbalan terhadap bisnis anda, meliputi : Sistem pembayaran bonus berdasarkan hasil penjualan produk, sistem penghargaan kualifikasi dan hadiah, prosedur dan tatacara mengenai presentasi bisnis NU TREND, sebagaimana yang dijabarkan lebih lanjut dalam kode etik dan kebijakan NU TREND.
16. Produk NU TREND merupakan semua barang & jasa, termasuk bahan, literatur dan materi atau alat bantu usaha lainnya, yang disediakan oleh atau atas nama NU TREND untuk diperjualbelikan kepada IBF.
17. Majalah Nu Star Tabloid adalah info bulanan yang memuat aktifitas serta perkembangan bisnis NU TREND, dapat diperoleh melalui kantor pusat, kantor cabang dan stokist.

18. Kode etik dan kebijakan NU TREND berarti peraturan ini, hanya berlaku di wilayah hukum Indonesia dari waktu ke waktu dapat diubah atau direvisi kembali oleh NU TREND.

#### **PASAL 4**

##### **IZIN UNTUK MENJADI IBF NU TREND**

1. Persyaratan untuk mengajukan permohonan sebagai distributor NU TREND disesuaikan dengan hukum setempat, setiap penduduk dewasa yang berkelakuan baik, tanpa memandang jenis kelamin, suku bangsa, golongan, maupun agama, dapat mengajukan permohonan sebagai IBF NU TREND (IBF). Meskipun demikian sesuai dengan hukum, undang-undang dan peraturan negara dimana perusahaan NU TREND melakukan kegiatannya, apabila seorang penduduk tidak dapat melaksanakan bisnis waralaba pribadi, maka dia tidak dapat mengajukan permohonan sebagai IBF NU TREND.
2. Khusus untuk IBF NU TREND Indonesia paling sedikit berumur 17 tahun pada saat mengajukan permohonan.
3. Prosedur untuk mengajukan permohonan sebagai IBF NU TREND.  
Untuk menjadi seorang IBF NU TREND, seorang pemohon pertama-tama harus disponsori oleh salah seorang IBF NU TREND yang masih terdaftar dan masa keanggotaannya belum kadaluarsa.
4. Pemohon harus memberikan kepastian bahwa dia telah membaca dan memahami sepenuhnya semua isi dari pedoman bisnis NU TREND sebelum mengisi FPK IBF NU TREND dan wajib tunduk pada semua ketentuan dan persyaratan bagi IBF NU TREND yang tercantum dalam Kode Etik NU TREND.
5. Setiap pemohon mengisi formulir permohonan keanggotaan (FPK) secara lengkap, melampirkan copy identitas (KTP), segera menyerahkan formulir permohonan keanggotaan kepada NU TREND.
6. Jika Suami/isteri atau bentuk rekanan non formal menjadi IBF NU TREND dengan menggunakan satu nomor kedistributoran, maka kedua-duanya akan menikmati hak-hak istimewa dan wajib bertanggung jawab sebagai IBF NU TREND. Pada saat yang sama, mereka juga harus mematuhi pedoman

bisnis ini dan sepakat bahwa apabila salah seorang dari mereka meninggal dunia, pihak yang masih hidup akan dianggap sebagai IBF yang berhak dan mewarisi hak dan kewajiban dari si almarhum di kewenangan NU TREND. Apabila salah seorang dari pasangan tersebut melanggar peraturan, yang lainnya pun harus ikut bertanggung-jawab. Apapun konsekuensi yang terjadi harus dipikul bersama oleh mereka.

7. Pemohon tidak diperbolehkan atas nama perusahaan, badan usaha, atau suatu organisasi. Pemohon harus merupakan nama perorangan jika calon IBF bentuk rekanan non formal.
8. Pemohon tidak diperbolehkan menggunakan nama pihak ketiga atau fiktif untuk pendaftaran keanggotaan.
9. Jika suami atau isteri mempunyai 2 nomor Kedistributoran maka tidak diperbolehkan berada di bawah garis sponsor yang berbeda.
10. Karyawan dan staf manajemen tidak diperbolehkan mengajukan permohonan keanggotaan IBF NU TREND.
  
11. NU TREND berhak untuk menghentikan keanggotaan IBF NU TREND atau membatalkan permohonan perpanjangan keanggotaan IBF NU TREND, jika dikemudian hari ditemukan bukti bahwa yang bersangkutan ternyata memanipulasi data-data pribadinya.
12. Setelah formulir permohonan keanggotaan dari seorang pemohon disetujui, maka IBF NU TREND baru tersebut (dan pasangannya) berhak mendapatkan Daftar Harga, Marketing Plan, buku Kode Etik dan Kartu Anggota NU TREND dengan membayar biaya pendaftaran Rp. 10.000.
13. Dengan disetujuinya FPK dari seorang pemohon, secara otomatis IBF yang bersangkutan terikat dengan segala peraturan yang terdapat dalam kode etik dan kebijakan NU TREND.
14. IBF yang sudah terdaftar akan diberikan Kartu Anggota apabila dalam waktu

1 (satu) bulan sudah aktif berbelanja.

## **PASAL 5**

### **PERIHAL KEANGGOTAAN**

1. Masa keanggotaan seorang IBF berlaku selama 1 (satu) tahun penuh dan akan berakhir :
  - A. Secara alami, bila 12 bulan setelah tutup point terakhir tidak melakukan tutup point /tidak aktif lagi (kadaluarsa)
  - B. Karena keinginan IBF yang bersangkutan untuk mengundurkan diri, menjual maupun mewariskan IBF-nya. Dalam hal pengunduran diri, IBF yang bersangkutan wajib mengirimkan surat resmi mengenai pengunduran dirinya sebagai anggota dan mengembalikan kartu anggota.
  - C. Dibatalkan atau dicabut oleh pihak NU TREND, karena pelanggaran kode etik dan kebijakan NU TREND.
  - D. Jika ada perintah dari pihak pengadilan karena calon IBF tsb.cacat hukum.
2. Seorang IBF hanya diperbolehkan memiliki satu nomor keanggotaan. Apabila seorang IBF memiliki lebih dari satu keanggotaan, maka yang akan diakui atau dipakai adalah keanggotaan yang terdahulu, sedangkan keanggotaan yang baru akan segera dibatalkan. Kecuali keanggotaan yang terdahulu telah kadaluarsa secara normal selama masa 6 bulan dan selama masa tenggang waktu tersebut mantan IBF harus benar-benar tidak aktif dalam kegiatan apapun dalam rangka membangun bisnis NU TREND, dan semua IBF yang berada dibawah garis organisasi IBF yang memiliki aplikasi ganda tsb. secara otomatis akan dialihkan ke dalam organisasi jaringan keanggotaannya terdahulu.
3. Seseorang yang sudah tidak menjadi IBF ( karena kadaluarsa) dan kemudian berkeinginan kembali menjadi IBF di bawah sponsor baru harus menunggu selama minimal 6 bulan dan memenuhi peraturan 6 bulan non aktif yang telah ditetapkan NU TREND sebelum mendaftarkan diri kembali dan FPK'nya disetujui NU TREND serta yang bersangkutan akan diperlakukan sebagai IBF baru, membeli paket produk dari sponsor barunya dan mendapatkan nomor

keanggotaan yang baru.

4. Seorang IBF adalah usahawan mandiri yang menjalankan bisnis ini secara mandiri. Ia tidak mempunyai ikatan kerja dan tidak menjadi wakil dari perusahaan atau lainnya, dengan demikian tak seorang IBF pun diperbolehkan untuk menyatakan bahwa dirinya mempunyai hubungan kekaryawanan dengan NU TREND atau dengan perusahaan afiliasinya dan/atau IBF lain.
5. Keanggotaan IBF NU TREND seseorang dapat dijual kepada orang lain atau diwariskan. Penjualan / pewarisan IBF NU TREND ini memerlukan surat persetujuan khusus termasuk perjanjian penjualan secara tertulis (di atas segel) oleh pihak-pihak yang mendapat prioritas untuk penjualan atau pewarisan IBF NU TREND tersebut, dan oleh pihak NU TREND setelah memenuhi syarat-syarat yang ditentukan berdasarkan peraturan NU TREND.
6. Untuk perpanjangan keanggotaan, NU TREND melakukan aturan :
  - A. Perpanjangan secara manual (jika keanggotaan IBF kadaluarsa): IBF ybs. diwajibkan mengisi Formulir Perpanjangan (termasuk biaya dendanya, jika perpanjangan setelah 1 bulan/lebih dari tanggal kadaluarsa) dan melakukan kewajiban sebagai seorang IBF.
  - B. Perpanjangan masa keanggotaan seorang IBF berlaku secara otomatis, jika dianggap aktif, dalam hal ini IBF aktif melakukan transaksi sekurang - kurangnya 12,5 point per tahun atau merekrut minimal 5 orang dalam kurun waktu 1 (satu) tahun.
7. Seorang IBF yang salah satu frontlinenya mengundurkan diri / tidak aktif, dapat mencari frontline baru sebagai pengganti selama frontline yang bersangkutan belum memiliki jaringan.

## **PASAL 6**

### **PENSPONSORAN**

1. Untuk mensponsori calon IBF baru, seorang IBF harus patuh pada segenap persyaratan yang digariskan dalam kode etik dan garis-garis kebijakan NU TREND. Dan semua IBF berhak mensponsori para calon IBF baru di seluruh wilayah hukum Indonesia , dengan jumlah IBF yang boleh disponsori tidaklah terbatas, namun sponsor hendaknya memperhatikan kemampuannya sendiri dalam

hal membina para partnernya.

- A. Setiap IBF diperbolehkan maksimal hanya mempunyai 5 Frontline (FL).
  - B. Jika IBF ybs. dalam waktu yang bersamaan juga mendapatkan calon FL yang disponsori Mitra 1 tidak langsung'nya, maka diprioritaskan FL yang disponsori IBF ybs.
  - C. Kelebihan calon FL tsb. akan diatur perusahaan dan diletakkan di garis organisasi IBF ybs.
2. IBF sebagai sponsor tidak boleh merebut calon IBF baru yang telah mempunyai sponsor lain, termasuk :
    - A. Mensponsori IBF yang keanggotaannya masih berlaku, baik yang berada dalam organisasi jaringannya maupun dalam organisasi jaringan IBF lain.
    - B. Mensponsori salah satu dari pasangan suami/istri yang sudah terdaftar sebagai seorang IBF dan untuk melindungi garis sponsorisasinya, biar bagaimanapun, tak seorang IBF pun diperbolehkan mencampuri, membujuk, atau berusaha mengajak atau mempengaruhi IBF lain untuk mengganti sponsornya. Jika hal ini terjadi, maka NU TREND akan segera memberikan sanksi, termasuk peringatan dan teguran kepada IBF yang melakukan tindakan tersebut.
  3. Ketika mendaftarkan calon IBF lain, seorang sponsor wajib menyediakan paket usaha/ produk NU TREND yang resmi bagi semua calon IBF yang disponsornya, membantu dan memastikan bahwa IBF yang disponsornya menerima produk yang dipesannya.
  4. IBF yang mensponsori wajib memberikan bimbingan, pelatihan, motivasi dan penjelasan segala sesuatu yang berhubungan dengan bisnis NU TREND dengan benar, akurat, jujur dan transparan.
  5. IBF yang mensponsori tidak diperbolehkan memberi keterangan yang menyesatkan atau menipu para mitra-mitra (atau calon mitra-mitra, prospek atau pelanggan) nya baik dalam hal produk maupun konsep pengembangan usaha bisnis NU TREND, atau membuat pernyataan yang berlebihan tentang keberhasilan atau pendapatan seseorang dalam bisnis NU TREND untuk kepentingan pribadinya.

6. Ketika mengundang calon IBF tidak diperbolehkan memberi kesan bahwa hal tersebut berhubungan dengan peluang menjadi karyawan, memberikan penjelasan yang keliru tentang hubungan antara IBF dengan NU TREND, menyamakan undangan sebagai “acara sosial” atau sebagai “penelitian pasar”, dan bukan acara bisnis.
7. Para IBF tidak boleh memasang iklan untuk mencari / merekrut IBF baru (mitra-mitra), yang mengesankan seolah-olah memberikan suatu lowongan pekerjaan.
8. Ketika mengundang calon IBF, IBF yang mensponsori sudah sejak awal harus menjelaskan maksud dari pertemuan, yaitu menjual produk/jasa NU TREND dan / atau memperkenalkan prospek bisnis NU TREND.
9. IBF yang mensponsori tidak diperbolehkan mengatakan bahwa bisnis ini merupakan sebuah peluang “menjadi cepat kaya”, dan keberhasilan di bisnis NU TREND dapat diraih dengan upaya kecil atau sama sekali tanpa upaya / pengorbanan waktu.
10. Pensponsoran melalui Media Elektronik dan Internet (Web Site) : IBF dapat menciptakan dan mengusahakan sarana internet untuk tujuan bisnis NU TRENDnya, tetapi isi dari website milik semua IBF harus dikaji dan disahkan oleh NU TREND sebelum dimasukkan ke situs internet. Seorang IBF tidak boleh mengirim, menyebarkan, atau dengan cara lain mengkomunikasikan lewat e-mail berita-berita yang tidak diinginkan kepada orang lain yang akan merusak nama baik perusahaan.

## **PASAL 7**

### **PENSPONSORAN INTERNATIONAL**

1. Pensponsoran Internasional dapat meningkatkan potensi usaha pendapatan IBF, membuat usaha IBF menjadi usaha Internasional.
2. Setiap IBF di Indonesia dapat menjadi seorang Sponsor Internasional, yaitu memperkenalkan bisnis NU TREND kepada calon IBF lain yang berdomisili di luar Indonesia. IBF ini kemudian disponsori untuk menjalankan bisnis NU TREND di negara asalnya. Ketentuan ini berlaku apabila NU TREND sudah lebih dahulu dibuka secara resmi di Negara yang dimaksud.

3. Setiap IBF secara pribadi dapat melakukan 'prospecting' Internasional kepada mereka yang tertarik dengan usaha NU TREND (dengan melakukan kunjungan, surat, atau telepon) dan mengundang yang bersangkutan untuk mengetahui lebih mendalam perihal usaha NU TREND. Pada saat mengunjungi Negara asing dalam rangka melakukan sosialisasi produk dan Marketing plannya sedapat mungkin para IBF terlebih dahulu memahami peraturan hukum, sosial budaya setempat.

## **PASAL 8**

### **HAK, KEWAJIBAN, & TANGGUNG JAWAB PARA IBF**

1. IBF wajib mematuhi semua peraturan, persyaratan, system, prosedur, dan kebijakan - kebijakan yang ditetapkan dalam buku kode etik dan kebijakan, serta konsep pengembangan usaha NU TREND, beserta perubahan dan tambahan-tambahannya dan siap menerima sanksi yang telah diatur dalam buku kode etik dan kebijakan perusahaan serta tidak melakukan gugatan balik kepada perusahaan
2. IBF tidak diperbolehkan terlibat dalam penjualan silang antar garis organisasi. Semua IBF NU TREND membeli produk dan perangkat bantuan bisnis langsung dari PT NU TREND INTERNATIONAL (atau melalui sponsornya).
3. Semua IBF membeli produk langsung dari NU TREND secara tunai ditempat - tempat penjualan resmi produk NU TREND di seluruh Indonesia ( stockist dan sub stokist) dengan cara menunjukkan Kartu Anggota yang masih berlaku atau salinan FPK bagi yang belum mendapatkan Kartu Anggota.
4. IBF tidak dibenarkan melakukan penyelewengan/penyimpangan konsep pengembangan usaha yang berlaku antara lain menarik dana dari anggota/IBF atau calon IBF secara berlebihan, menarik dana dari IBF tanpa memberikan produk atau melakukan "tembak point".
5. Seorang IBF berhak mendapatkan harga yang sama, yaitu Harga IBF / Harga Distributor untuk setiap barang yang dibeli dari NU TREND sesuai dengan Daftar Harga IBF / Harga Distributor yang telah diumumkan secara resmi oleh NU TREND.
6. Harga IBF yang tercantum dalam Daftar Harga yang dikeluarkan oleh NU TREND sudah termasuk Pajak Pertambahan Nilai (PPn) sebesar 10%.

7. Harga jual untuk semua produk / jasa NU TREND (Harga IBF / Distributor dan Harga Eceran / Konsumen untuk pelanggan) ditentukan oleh NU TREND dan tidak diperkenankan untuk menjual produk / jasa tersebut dengan harga yang lebih rendah. Sanksi akan diberikan kepada IBF yang melanggar hal ini.
8. IBF dalam menawarkan produk/jasa NU TREND harus mengeluarkan pernyataan yang akurat dan jujur mengenai harga, standar, kualitas, penampilan atau persediaan produk, daya guna, cara pemakaian ataupun kandungan dari produk-produk yang dipasarkan oleh NU TREND.
9. IBF tidak diperbolehkan membuat suatu penjelasan sendiri berkenaan dengan produk/jasa NU TREND, selain dari yang tertulis pada label produk atau pada brosur/literature resmi yang dikeluarkan oleh NU TREND.
10. IBF tidak diperkenankan mengkemas ulang, menghapus, menambah atau mengubah segala label atau stiker yang tertera pada setiap kemasan produk, brosur, literatur, atau alat bantu usaha lainnya yang dikeluarkan oleh NU TREND, termasuk Paket Usaha. IBF tidak boleh mendemonstrasikan atau menjual produk dalam bentuk yang berbeda dari kemasan aslinya.
11. IBF tidak berhak mewakili NU TREND untuk memberikan penjelasan berkenaan dengan kesalahan pemakai/konsumen dalam hal pemakaian atau penggunaan produk-produk NU TREND.
12. Setiap IBF wajib memberikan Kuitansi/Formulir Tanda Terima kepada pelanggan eceran ketika terjadi transaksi penjualan produk. Setiap kuitansi pembelian ini harus mencantumkan : nama produk-produk yang dijual, jumlah dan harga barang, nama, alamat, nomor telepon dan tandatangan dari IBF yang menjual.
13. Pada setiap penjualan, IBF wajib mengikuti peraturan dan memberikan penjelasan yang benar mengenai Jaminan Kepuasan NU TREND dalam menangani Pelanggan Eceran mereka yang tidak puas dengan produk NU TREND. Kapan saja pelanggan/konsumen ingin menggunakan haknya sesuai jaminan tersebut dan selama masih dalam batas waktu yang ditetapkan, IBF yang bersangkutan wajib melayaninya dengan baik dan cepat.
14. IBF dilarang menjual produk-produk NU TREND yang sudah kadaluarsa atau rusak.
15. IBF harus setiap saat dapat menguasai diri dengan bertindak sopan dan toleran,

dan tidak memaksa pada saat menawarkan produk-produk/jasa maupun potensi bisnis NU TREND.

16. IBF dilarang menyatakan bahwa ia ataupun IBF NU TREND lain mempunyai suatu daerah penjualan secara monopoli atau wilayah penjualan eksklusif yang tersedia dalam konsep pengembangan usaha NU TREND bagi seorang IBF.
17. IBF hanya diberi otoritas untuk menjalankan aktifitas bisnis NU TREND dalam pasar usaha dimana mereka berada. IBF tidak diperkenankan melakukan usaha ekspor/impor segala produk NU TREND baik dari maupun ke Negara lain atau membantu pihak lain untuk melakukan hal tersebut.
18. Seorang IBF NU TREND yang juga aktif dalam bisnis lain tidak diperbolehkan untuk mempromosikan, membicarakan, mengundang, mendorong, atau berusaha membujuk IBF lain, untuk bergabung dengan perusahaan lain atau membeli atau menjual produk-produk atau layanan-layanan lain selain daripada produk-produk NU TREND. Pelanggaran terhadap aturan ini akan mengakibatkan sanksi yang berat termasuk kemungkinan diputusnya keanggotaan IBF ybs.
19. IBF NU TREND tidak dibenarkan/diperkenankan untuk merekrut karyawan dan staf manajemen PT. NU TREND INTERNATIONAL untuk ikut bergabung dalam bisnis NU TREND atau menjadi IBF NU TREND.
20. Setiap IBF diwajibkan membina dan menjaga hubungan yang harmonis dengan anggota grupnya.
21. Setiap IBF wajib menjaga nama baik PT NU TREND INTERNATIONAL dihadapan sesama IBF, konsumen, instansi pemerintah atau masyarakat umum. Setiap IBF tidak diperbolehkan memberikan informasi tidak benar yang akan mendiskreditkan PT. NU TREND INTERNATIONAL.
22. Prosedur Masa Pertimbangan (*Cooling of Periode*) sebagai IBF NU TREND :
  - a. Batas waktu pengunduran diri sebagai IBF NU TREND 10 (sepuluh) hari sejak tanggal ditandatanganinya FPK / melakukan registrasi, dengan syarat belum terjadi transaksi produk.
  - b. Melampirkan formulir permohonan keanggotaan (FPK) asli.
  - c. Melampirkan formulir pengunduran diri dan mengembalikan Starter Kit dan alat Bantu yang sudah diterima dalam keadaan baik.
23. Masa Pertimbangan (*Cooling of Periode*) sebagai IBF NU TREND, tidak berlaku

jika pada masa tsb. telah terjadi transaksi produk.

24. *Prosedur Buy Back Guarantee*

Perusahaan akan mengembalikan biaya registrasi (membeli kembali bahan promosi brosur, catalog, leaflet dan alat bantu penjualan (starter kit) dalam kondisi layak jual dari harga pembelian awal IBF ke Perusahaan dengan dikurangi biaya administrasi 10% (sepuluh persen) dan nilai setiap manfaat yang telah diterima oleh IBF berkaitan dengan pembelian barang tersebut apabila IBF ybs. mengundurkan diri atau dinyatakan tidak laik oleh perusahaan.

25. *Prosedur Pengembalian Produk* : Perusahaan memberikan tenggang waktu maksimal 7 (tujuh) hari kerja kepada IBF dan konsumen untuk mengembalikan barang dan/ atau jasa apabila ternyata barang dan/atau jasa tersebut tidak sesuai dengan yang diperjanjikan.

- a. Batas waktu pengembalian 7 (tujuh) hari sejak tanggal pembelian.
- b. Melampirkan Formulir Pembelian barang asli.
- c. Melampirkan formulir penukaran dan pengembalian barang yang telah dilengkapi.
- d. Perusahaan tidak akan mengganti produk dalam bentuk uang.  
Pengembalian secara penuh diberikan dalam bentuk voucher produk yang dapat ditukarkan dengan satu atau lebih produk NU TREND dengan nilai sama.
- e. Perusahaan tidak akan mengembalikan selisih uang jika produk pengganti bernilai lebih rendah. Penukaran produk pengganti yang bernilai lebih tinggi dapat dilakukan dengan menambah kekurangan harga produk.

## **PASAL 9**

### **KEMATIAN DAN PEWARISAN IBF**

1. Untuk mengantisipasi sesuatu hal yang tidak diharapkan, maka pemohon IBF diharuskan mencantumkan ahli warisnya, yang ditunjuk untuk melanjutkan usahanya.
2. Jika seorang IBF meninggal dunia, maka IBFnya dapat diwariskan kepada ahli

warisnya (baik itu pasangannya, anak kandung atau ahli waris lainnya) berdasarkan surat waris berikut perubahannya yang terakhir yang sah yang dibuat oleh IBF semasa hidupnya, dengan syarat ahli waris tersebut telah memenuhi syarat sebagai IBF.

3. IBF dari IBF yang meninggal juga dapat dipercayakan kepada walinya untuk kepentingan pihak-pihak yang namanya disebutkan secara spesifik dalam surat waris.
4. Dalam hal IBF adalah pasangan suami/istri atau kemitraan, maka keanggotaan IBF tersebut dengan sendirinya dilimpahkan kepada pasangan atau mitra yang masih hidup, kecuali jika mereka telah membuat kesepakatan lain sebelumnya.
5. Dalam hal dimana IBF itu diatur akan diwariskan melalui surat waris, maka NU TREND akan melimpahkan kepemilikan atas IBF tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku, dengan syarat ahli waris yang bersangkutan telah memenuhi syarat sebagai IBF.
6. Dalam kasus dimana IBF meninggal tanpa sempat menentukan kepada siapa keanggotaan IBFnya akan dilimpahkan di dalam surat warisnya atau tidak sempat membuat surat waris atau menunjuk wali, maka IBFnya akan dilimpahkan sesuai undang-undang yang berlaku di Indonesia yang mengatur pengalihan kekayaan seperti itu.
7. Selama suatu IBF untuk sementara waktu tidak dimiliki oleh siapapun, atau terjadi kekosongan kepemilikan karena surat waris sedang dalam proses pengesahan atau karena proses hukum lain, maka IBF upline /IBF dalam posisi Mitra 1 akan memegang tanggung jawab atas IBF ini.

## **PASAL 10**

### **PERALIHAN KEANGGOTAAN IBF**

1. Keanggotaan seorang IBF dapat diperjualbelikan hanya kepada orang lain yang belum menjadi IBF dan atas persetujuan dari sponsornya.
2. Untuk penjualan IBF NU TREND memerlukan surat persetujuan khusus, termasuk perjanjian penjualan dan untuk melindungi Garis Sponsorisasi, penjualan suatu keanggotaan IBF harus disetujui oleh sponsor dan perusahaan. Untuk informasi lebih lanjut tentang hal ini, hubungi Customer Service atau

Legal NU TREND.

## **PASAL 11**

### **PENGGUNAAN NAMA DAN MERK DAGANG NU TREND**

1. NU TREND tidak mengizinkan penggunaan nama dagangnya (nama perusahaan), dan merek dagang (nama produk), disain atau logonya oleh orang lain, termasuk IBF NU TREND, tanpa ijin tertulis sebelumnya dari NU TREND. Kepada pihak manapun yang menyalahgunakan nama dagang, merk dagang, disain dan logo, pelanggaran dalam hal ini NU TREND akan menyelesaikannya melalui jalur hukum.
2. IBF tidak diperkenankan menggunakan nama dagang, merek dagang, model logo, disain, atau simbol NU TREND pada kendaraan, kecuali telah mendapat ijin tertulis sebelumnya dari NU TREND.
3. IBF tidak diperbolehkan memproduksi atau mengusahakan dari sumber lain selain dari NU TREND barang seperti hadiah, alat tulis, kartunama, atau bahan bacaan untuk promosi, yang menyanggah cetakan nama NU TREND, model logo, atau nama dagang/merek dagang NU TREND yang dicetak tanpa ijin tertulis sebelumnya dari NU TREND.
4. Semua barang produksi NU TREND dilindungi oleh Hak cipta, dan tidak boleh diproduksi ulang, baik seluruhnya atau pun sebagian, oleh IBF atau pihak lain tanpa ijin tertulis dari NU TREND.

## **PASAL 12**

### **SANKSI ATAS PELANGGARAN**

1. Garis-garis kebijakan NU TREND dibuat untuk melindungi bisnis semua IBF. Secara umum, IBF menjalankan bisnisnya menurut Garis-garis Kebijakan NU TREND. Pelanggaran biasanya terjadi karena IBF yang bersangkutan belum memahami peraturan tersebut sepenuhnya atau bahkan tidak mengetahui adanya peraturan tersebut. Jika ada hal yang kurang jelas tentang arti atau pelaksanaan Garis - Garis Kebijakan untuk suatu masalah tertentu, IBF

sebaiknya meminta bantuan Upline, Sponsor dan/atau penjelasan kepada Customer Service atau Legal NU TREND.

2. NU TREND berhak, lewat pemberitahuan secara tertulis kepada IBF, untuk mencabut keanggotaan seorang IBF setiap saat bila terbukti: memberi keterangan yang tidak jujur dalam mengisi Formulir Permohonan Kedistributoran, melanggar Peraturan NU TREND dan tidak melakukan tindakan perbaikan yang diperlukan dalam batas waktu yang telah ditentukan dalam surat pemberitahuan NU TREND kepada IBF, melakukan kesalahan / kejahatan yang dapat diadili dengan hukuman penjara, mencemarkan nama baik IBF lain, produk/jasanya, serta melakukan kesalahan yang serius dalam memperkenalkan bisnis NU TREND dan konsep pengembangan usaha NU TREND.
3. Dengan pencabutan keanggotaan IBF karena alasan atau sebab apa pun sesuai dengan peraturan ini, maka IBF tidak akan mempunyai tuntutan apapun terhadap NU TREND sebagai akibat pencabutan tersebut, dan IBF diminta mengembalikan dalam keadaan baik semua produk/jasa sebagaimana yang diuraikan dalam Peraturan NU TREND mengenai Kebijakan Pengembalian Barang. Berhenti menggunakan semua merek dan nama dagang NU TREND, pin, atau barang fabrikasi lainnya yang dipakai dalam kaitannya dengan bisnis NU TREND. Berhenti mengidentifikasi diri sebagai IBF NU TREND.
4. Untuk kasus-kasus pelanggaran tertentu, apabila IBF tidak puas dengan keputusan atau sanksi yang diambil oleh NU TREND mengenai penghentian sementara suatu keanggotaan IBF yang melakukan pelanggaran, sanksi keuangan, pencabutan keanggotaan, maka distributor dapat menggunakan haknya untuk naik banding agar kasus pelanggaran dikaji ulang oleh Komite Penilai yang berkedudukan di kantor pusat PT. NU TREND INTERNATIONAL.
5. Jika NU TREND berpendapat bahwa kepentingan dari IBF manapun dalam garis organisasi tertentu sedang dirugikan karena ketidakmampuan seorang IBF dalam garis organisasi tersebut untuk melaksanakan tanggung jawab dan kewajibannya dengan benar sebagai seorang IBF, maka NU TREND akan menunjuk lewat pemberitahuan tertulis seorang Manager ad Interim. Manager ad Interim inilah yang akan menjalankan bisnis dari IBF yang melakukan pelanggaran. Penunjukan tsb. akan berlangsung sampai ada solusi dari situasi tersebut.
6. Segala bonus dan hadiah yang seharusnya menjadi hak ybs. tidak akan diberikan

terhitung sejak tanggal efektif pencabutan keanggotaan IBF ybs.

## **PASAL 13**

### **PERILAKU UMUM**

1. Setiap IBF harus selalu berusaha memperlakukan orang lain dengan penuh rasa hormat, sopan, dan siap membantu.
2. Setiap IBF wajib mematuhi dan mengikuti Kode Etik dan Garis-Garis Kebijakan NU TREND, dengan tidak hanya mengerti “tulisanannya” tetapi juga “hakekatnya”.
3. IBF harus memperkenalkan produk-produk NU TREND dan konsep pengembangan usaha NU TREND kepada calon IBF dan pelanggan dengan sikap jujur dan mengatakan yang sebenarnya, dan menyampaikan berdasarkan apa yang tertulis dalam literatur resmi NU TREND.
4. IBF hendaknya bertindak cepat dalam melayani pelanggan, dan menangani pesanan dan keluhan mereka, dan wajib mengikuti prosedur resmi NU TREND mengenai penggantian produk dan pengembalian uang atas pembatalan pembelian.
5. IBF harus menerima dan memikul tanggung jawab sebagai IBF NU TREND (tanggung jawab sebagai Sponsor, sebagai Upline), sebagaimana tertulis dalam Peraturan resmi NU TREND.
6. Dan setiap IBF pun berkewajiban dan bertanggungjawab untuk segera dan secara benar melaporkan kepada NU TREND setiap atau semua pelanggaran atas Kode Etik dan Garis-Garis Kebijakan NU TREND, dan peraturan lainnya yang dikeluarkan oleh NU TREND, atau jika ada seorang IBF yang dirugikan oleh IBF lainnya atau jika mengetahui ada IBF yang merugikan aktifitas bisnis, diharapkan agar segera melaporkannya secara tertulis kepada NU TREND untuk ditindaklanjuti.

## **PASAL 14**

### **PELAPORAN PAJAK PENGHASILAN**

1. IBF NU TREND adalah seorang pengusaha bebas. Semua keuntungan yang diperoleh seorang IBF / pasangannya dari konsep pengembangan usaha NU TREND dikenakan pajak sesuai dengan peraturan pemerintah.
2. NU TREND memberikan laporan atas semua pembayaran kepada IBF sebagai pajak penghasilan berupa pemberian diskon, insentif, bonus, biaya, hak cipta, royalty, dan sebagainya kepada kantor pajak setiap bulan. Hal serupa wajib dilakukan oleh IBF selaku pengusaha di Indonesia.

## **PASAL 15**

### **PENUTUP**

1. Setiap IBF wajib mentaati dan mejunjung tinggi Kode Etik yang telah disepakati bersama antara IBF dengan PT NU TREND INTERNATIONAL.
2. PT. NU TREND INTERNATIONAL berhak dan berwenang untuk melakukan perubahan, penyesuaian, perbaikan, atau penyempurnaan terhadap Kode Etik tanpa pemberitahuan lebih dahulu. Tetapi setiap perubahan yang dilakukan, NU TREND akan mempublikasikannya dengan cepat melalui media informasi NU TREND yang resmi seperti majalah dan surat edaran lainnya. Dan bagi para  
  
IBF aktif akan mendapat informasi tertulis di “Kolom Info” yang tercetak dalam Statement Bonus.
3. Kode Etik ini mulai berlaku terhitung sejak tanggal 1 Juli 2006 sampai dengan adanya perubahan dan/atau pembaharuan lebih lanjut.
4. Dengan adanya Kode Etik yang telah diperbaharui, maka secara otomatis Kode Etik yang terdahulu tidak berlaku lagi.