



KODE ETIK

STATUS DOKUMEN

Dokumen ini merupakan Kode Etik bagi Brand Partner MOVINITE yang ditetapkan dan diberlakukan oleh PT Sapta Tara Buana ("MOVINITE" atau "Perusahaan") sebagai pedoman perilaku, kewajiban, larangan, kepatuhan, tata kelola, pemeriksaan, dan sanksi bagi Brand Partner (BP).

Ketentuan mengenai status, kualifikasi, volume, komisi, bonus, cashback, reward, pembayaran, dan manfaat program lainnya mengacu pada Marketing Plan (MP) MOVINITE yang berlaku.

Kode Etik merupakan bagian dari hubungan kemitraan dan Perjanjian Brand Partner MOVINITE. Dokumen ini merupakan dokumen master dan tidak memuat identitas atau tanda tangan individual BP. Penerimaan masing-masing BP dicatat melalui sistem elektronik sesuai mekanisme penerimaan yang berlaku.

Dokumen: MOV-COE

Versi: 2.0

Tanggal Terbit: 15 Oktober 2026

Tanggal Efektif: 15 Oktober 2026

Status: Berlaku

DAFTAR ISI

COVER	
DAFTAR ISI	2
PEMBUKAAN	5
BAB I	
KETENTUAN UMUM	5
Pasal 1 - Definisi dan Penafsiran	5
BAB II	
STATUS, HAK, DAN KEWAJIBAN	
BRAND PARTNER (BP)	6
Pasal 2 - Kedudukan Brand Partner	6
Pasal 3 - Hak Brand Partner	7
Pasal 4 - Kewajiban Brand Partner	7
BAB III	
PENDAFTARAN DAN KEANGGOTAAN	8
Pasal 5 - Pendaftaran dan Akun	8
Pasal 6 - Ketentuan Akun Ganda, Masa Keanggotaan, dan Perpanjangan Keanggotaan	9
Pasal 7 - Pasangan, Perceraian, dan Sengketa Akun	11
Pasal 8 - Pengunduran Diri, Pendaftaran Kembali, dan Perpindahan Jaringan	12
BAB IV	
ETIKA PENJUALAN DAN HARGA	13
Pasal 9 - Etika Penjualan	13
Pasal 10 - Harga BP, Harga Jual Konsumen, Larangan Menjual di Bawah Harga BP	14
BAB V	
PRODUK DAN PERLINDUNGAN KONSUMEN	15
Pasal 11 - Informasi, Klaim, dan Penanganan Produk	15
Pasal 12 - Keluhan, Pengembalian Produk, dan Refund	16

BAB VI	
PEMASARAN DIGITAL DAN KEKAYAAN INTELEKTUAL	18
Pasal 13 - Larangan Penjualan melalui Kanal Distribusi Konvensional dan Marketplace Online	18
Pasal 14 - Merek, Materi, Digital Marketing, dan Komunikasi Publik	19
BAB VII	
KEWAJIBAN REFERRER, ETIKA REFERRER, DAN PERLINDUNGAN JARINGAN	22
Pasal 15 - Kewajiban dan Etika Referrer	22
Pasal 16 - Larangan Cross-Recruiting: Pemindahan Jaringan	24
Pasal 17 - Kewajiban Pembinaan dan Tanggung Jawab Leader	25
Pasal 18 - Eksklusivitas, Representasi, dan Perlindungan Kepentingan MOVINITE	26
BAB VIII	
DEPO DAN MVN	28
Pasal 19 - Status dan Definisi DEPO	28
Pasal 20 - Lokasi, Domisili, dan Pembatasan Jumlah DEPO	29
Pasal 21 - Wilayah Operasional dan Perlindungan Antar-DEPO	30
Pasal 22 - Kewajiban dan Etika Operasional DEPO	31
Pasal 23 - Evaluasi dan Pencabutan Status DEPO	34
Pasal 24 - MVN sebagai Business Support System	35
BAB IX	
KOMISI, REVERSAL, DAN PAJAK	36
Pasal 25 - Komisi dan Manfaat	36
Pasal 26 - Transaction Reversal dan Commission Reversal	37
Pasal 27 - Pajak	38
BAB X	
DATA, PELAPORAN, INVESTIGASI, DAN SANKSI	38
Pasal 28 - Kerahasiaan dan Data	38
Pasal 29 - Laporan Dugaan Pelanggaran	39
Pasal 30 - Pemeriksaan dan Klarifikasi	39
Pasal 31 - Sanksi	40

BAB XI	
BERAKHIRNYA KEANGGOTAAN, PEWARISAN, DAN PERSELISIHAN	40
Pasal 32 - Berakhirnya Keanggotaan	40
Pasal 33 - Kematian dan Pewarisan	41
Pasal 34 - Perselisihan	43

BAB XII	
DOKUMEN, PERUBAHAN, DAN PENERIMAAN ELEKTRONIK	43
Pasal 35 - Hubungan Antar-Dokumen	43
Pasal 36 - Perubahan Kode Etik	44
Pasal 37 - Penerimaan Elektronik	44
Pasal 38 - Tidak Ada Jaminan Penghasilan dan Penutup	45

PEMBUKAAN

PT Sapta Tara Buana ("MOVINITE" atau "Perusahaan") menetapkan Kode Etik bagi Brand Partner (BP) MOVINITE ("Kode Etik") sebagai pedoman perilaku dan kepatuhan. Kode Etik dibaca bersama Perjanjian Brand Partner dan Marketing Plan (MP) yang berlaku.

Setiap BP wajib memahami dan mematuhi dokumen tersebut. Kode Etik tidak dimaksudkan untuk mengubah skema kompensasi atau persyaratan program yang telah diatur secara khusus dalam MP.

BAB I KETENTUAN UMUM

Pasal 1 — Definisi dan Penafsiran

1. Istilah BP, Referrer, Upline, Downline, Referral, Referral Pribadi (RP), Referral Line, Carry-Over, Jaringan, Status, Rank, Produk, Harga BP, Harga Retail, QV, BV, TP, Repeat Order (RO), Auto-RO, Wallet, Personal Web-Store, komisi, cashback, bonus, dan reward mengikuti definisi dalam MP.
2. DEPO adalah pihak/fasilitas yang ditunjuk atau disetujui MOVINITE untuk fungsi distribusi dan/atau pelayanan sesuai ruang lingkup penunjukan.
3. MVN adalah Business Support System yang dikelola PT Sapta Tara Buana melalui fungsi dan manajemen internal tersendiri untuk mendukung pembelajaran dan pengembangan bisnis BP.
4. Kode Etik mengatur perilaku dan kepatuhan; MP mengatur status, kualifikasi, volume, komisi, bonus, cashback, reward, pembayaran, Auto-RO, dan Travel Reward.
5. Ketentuan khusus MP mengenai perhitungan dan manfaat program berlaku untuk hal-hal yang diaturinya, dengan tetap tunduk pada hukum dan Perjanjian Brand Partner.
6. Bisnis Berbasis Jaringan adalah setiap kegiatan usaha, program, platform, organisasi, komunitas, atau skema pemasaran, distribusi, keagenan, referral, afiliasi, atau bentuk usaha lainnya yang dalam pelaksanaannya memberikan komisi, bonus, insentif, keuntungan, manfaat, atau bentuk imbalan lainnya berdasarkan perekrutan, pengembangan, pembinaan, transaksi, penjualan, atau aktivitas jaringan orang lain, baik menggunakan struktur upline dan downline maupun struktur lain yang secara substansi memiliki karakteristik serupa.

Bisnis Berbasis Jaringan sebagaimana dimaksud dalam definisi ini tidak ditentukan berdasarkan nama, bentuk badan usaha, jenis produk atau jasa, maupun status perizinan atau pengawasan dari instansi tertentu. Dengan

demikian, cakupannya dapat meliputi antara lain kegiatan yang menggunakan model multi-level marketing, network marketing, referral network, agency berjenjang, affiliate atau referral berjenjang, serta model usaha lain yang secara substansi menggunakan pengembangan jaringan sebagai bagian dari mekanisme pemasaran, distribusi, perekrutan, atau pemberian kompensasi.

7. Leader adalah Brand Partner yang dalam struktur atau kegiatan jaringan memiliki peran pembinaan, pendampingan, atau pengembangan terhadap Brand Partner lain berdasarkan struktur jaringan, fungsi, atau program yang berlaku di MOVINITE.
8. BP Aktif adalah Brand Partner yang status keanggotaannya tercatat aktif dalam sistem MOVINITE dan masih memiliki hak serta fasilitas yang berlaku bagi anggota aktif sesuai ketentuan yang berlaku.
9. BP Nonaktif adalah Brand Partner yang status keanggotaannya tercatat nonaktif dalam sistem MOVINITE sehingga hak dan manfaat yang mensyaratkan status aktif tidak dapat digunakan selama periode nonaktif, kecuali ditentukan lain dalam Marketing Plan atau ketentuan yang berlaku.

BAB II

STATUS, HAK, DAN KEWAJIBAN BP

Pasal 2 — Kedudukan Brand Partner

1. Brand Partner (BP) merupakan mitra usaha independen MOVINITE dan bukan karyawan, pegawai, atau perwakilan hukum MOVINITE.
2. BP menjalankan kegiatan usahanya secara mandiri dan bertanggung jawab atas tindakan, komunikasi, transaksi, administrasi, kewajiban perpajakan, serta kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku atas kegiatan usahanya sendiri.
3. BP tidak memiliki kewenangan untuk membuat pernyataan, memberikan jaminan, menandatangani perjanjian, membuat komitmen, atau melakukan tindakan hukum atas nama MOVINITE, kecuali berdasarkan kewenangan tertulis yang diberikan secara khusus oleh MOVINITE.
4. Keanggotaan BP, penggunaan merek, materi, fasilitas, sistem, atau Personal Web-Store MOVINITE tidak dengan sendirinya memberikan kewenangan kepada BP untuk mewakili, mengikat, atau bertindak sebagai pejabat, karyawan, atau perwakilan resmi MOVINITE.

Pasal 3 — Hak Brand Partner

1. BP berhak memperoleh akses terhadap informasi resmi mengenai produk, Marketing Plan, Kode Etik, kebijakan, sistem, dan fasilitas MOVINITE yang relevan dengan status dan kegiatannya sebagai BP.
2. BP berhak mengikuti program dan menggunakan fasilitas MOVINITE sesuai dengan status, kualifikasi, persyaratan, dan ketentuan yang berlaku.
3. BP berhak menggunakan Personal Web-Store apabila fasilitas tersebut tersedia bagi statusnya dan digunakan sesuai dengan ketentuan MOVINITE.
4. BP berhak memperoleh informasi mengenai transaksi, status, kualifikasi, komisi, dan manfaat yang berkaitan dengan akunnya sepanjang informasi tersebut tersedia dan dapat diberikan berdasarkan sistem serta ketentuan yang berlaku.
5. BP berhak mengajukan pertanyaan, permintaan klarifikasi, keluhan, keberatan, atau laporan melalui kanal resmi MOVINITE.
6. BP berhak memperoleh kesempatan yang wajar untuk memberikan klarifikasi apabila diminta dalam proses pemeriksaan atau investigasi, sesuai dengan Kode Etik dan prosedur yang berlaku.
7. BP berhak memperoleh komisi, bonus, cashback, reward, atau manfaat lainnya apabila transaksi dan seluruh persyaratan yang berlaku telah terpenuhi sesuai Marketing Plan.
8. Apabila BP melakukan transaksi sebagai konsumen, BP tetap memperoleh hak sebagai konsumen sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan ketentuan MOVINITE yang berlaku.

Pasal 4 — Kewajiban Brand Partner

1. BP wajib mematuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku, Perjanjian Brand Partner, Kode Etik, Marketing Plan, serta kebijakan dan prosedur resmi MOVINITE yang berlaku.
2. BP wajib menjalankan kegiatan usaha secara jujur, profesional, transparan, bertanggung jawab, dan dengan itikad baik terhadap konsumen, BP lain, dan MOVINITE.
3. BP wajib memberikan data, informasi, dan dokumen yang benar, lengkap, dan dapat diverifikasi serta segera memperbarui data apabila terdapat perubahan atau diketahui terdapat informasi yang tidak akurat.
4. BP wajib menjaga nama baik dan kepentingan MOVINITE dalam menjalankan kegiatan usahanya, tanpa mengurangi hak BP untuk menyampaikan keluhan, kritik, keberatan, atau laporan secara jujur dan dengan itikad baik melalui saluran yang sesuai.
5. BP wajib memberikan kerja sama yang wajar dalam proses verifikasi transaksi, pemeriksaan, audit, penanganan keluhan, dan investigasi yang dilakukan

MOVINITE berdasarkan kewenangannya, termasuk memberikan informasi atau dokumen yang relevan dan tersedia secara sah.

6. BP bertanggung jawab atas tindakan, pernyataan, janji, transaksi, dan kegiatan usaha yang dilakukannya sendiri, termasuk kegiatan yang dilakukan di luar sistem MOVINITE.
7. BP dilarang melakukan penipuan, memberikan keterangan palsu, membuat janji tanpa kewenangan, atau menggunakan nama, merek, produk, maupun atribut MOVINITE secara menyesatkan atau bertentangan dengan ketentuan perusahaan.
8. Apabila terdapat bukti atau indikasi yang memadai mengenai pelanggaran tersebut, MOVINITE berhak melakukan pemeriksaan dan menjatuhkan sanksi kepada BP sesuai Kode Etik, perjanjian, dan kebijakan resmi yang berlaku, tanpa mengurangi penyelesaian berdasarkan ketentuan hukum yang berlaku.

BAB III

PENDAFTARAN DAN KEANGGOTAAN

Pasal 5 — Pendaftaran dan Akun

1. Pendaftaran dilakukan melalui sistem resmi dengan data dan dokumen yang benar serta dapat diverifikasi.
2. Biaya pendaftaran, pembelian awal, status, peningkatan status, masa keanggotaan, perpanjangan, dan masa tunggu mengikuti MP serta kebijakan resmi yang berlaku.
3. BP dilarang menggunakan identitas orang lain tanpa dasar sah, memalsukan dokumen, membuat pendaftaran fiktif, atau menyamarkan pemilik/pengendali akun.
4. Batas akun per identitas dan hubungan antar-akun mengikuti kebijakan pendaftaran yang berlaku. Berdasarkan kebijakan pendaftaran yang berlaku, satu identitas KTP paling banyak memiliki tiga akun; akun kedua dan ketiga harus menjadi RP akun pertama.
5. Satu identitas tidak boleh digunakan untuk menempatkan akun aktif pada Referral Line yang berbeda, kecuali apabila Perusahaan setelah investigasi menetapkan bahwa akun terdahulu dibuat tanpa sepengetahuan atau persetujuan pemilik identitas sebagaimana diatur dalam ketentuan akun ganda.
6. BP dilarang meminjamkan, menjual, menyewakan, atau mengalihkan akun untuk menghindari ketentuan, masa tunggu, atau sanksi.

Pasal 6 — Ketentuan Akun Ganda, Masa Keanggotaan, dan Perpanjangan Keanggotaan

1. Apabila ditemukan dua atau lebih akun aktif yang menggunakan identitas KTP yang sama tetapi berada dalam Referral Line berbeda, pada prinsipnya akun yang terdaftar lebih dahulu menjadi acuan dan akun yang terdaftar kemudian dapat diterminasi setelah verifikasi.
2. Pengecualian berlaku apabila pemilik identitas mengajukan keberatan bahwa akun yang terdaftar lebih dahulu dibuat tanpa sepengetahuan atau persetujuannya. Pemilik identitas wajib mengajukan surat keberatan dan surat pernyataan bermeterai, melampirkan dokumen pendukung, serta menyertakan keterangan atau dukungan tertulis Upline terkait sepanjang relevan.
3. Perusahaan melakukan investigasi atas dugaan penyalahgunaan identitas, termasuk memeriksa catatan pendaftaran, bukti persetujuan, riwayat transaksi, dan keterangan pihak terkait. Perusahaan dapat membatasi sementara akses atau aktivitas akun yang disengketakan selama pemeriksaan secara proporsional.
4. Jika hasil investigasi membuktikan bahwa akun pertama dibuat tanpa sepengetahuan atau persetujuan pemilik identitas, Perusahaan dapat menonaktifkan atau menerminasi akun pertama dan mengakui akun kedua sebagai akun yang sah setelah verifikasi serta pemenuhan persyaratan pendaftaran.
5. Apabila akun pertama diterminasi berdasarkan ayat (4), saldo internal BV dan TP yang tercatat pada akun tersebut tidak dialihkan ke akun kedua dan dinyatakan gugur tanpa kompensasi, sepanjang sesuai dengan Perjanjian Brand Partner, Marketing Plan, dan hukum yang berlaku. Ketentuan ini tidak dimaksudkan untuk menghapus pembayaran atau hak yang telah sah menjadi hak pihak lain tanpa dasar yang memadai.
6. Pengajuan keberatan yang terbukti berisi keterangan palsu, dokumen yang dimanipulasi, atau digunakan untuk memindahkan jaringan secara tidak sah dapat dikenai sanksi berdasarkan Kode Etik dan Marketing Plan.
7. Masa keanggotaan BP berlaku selama 1 (satu) tahun sejak tanggal efektif pendaftaran atau tanggal perpanjangan yang tercatat dalam sistem.
8. Perpanjangan gratis diberikan apabila sebelum masa keanggotaan berakhir BP telah memperoleh akumulasi minimal Rp3.000.000 dari Komisi Quick Start, Komisi Referral, Komisi Network, Komisi Royalty, dan Platinum Cashback selama periode keanggotaan yang relevan. Komisi Auto-RO tidak dihitung untuk persyaratan ini. Ketentuan perpanjangan gratis ini hanya berlaku bagi BP dengan status SILVER atau lebih tinggi.

9. BP dengan status ENTRY tidak memperoleh hak perpanjangan gratis dan tidak dapat memperpanjang keanggotaan dalam status ENTRY. Apabila masa keanggotaan ENTRY berakhir, BP hanya dapat mempertahankan keanggotaannya dengan meningkatkan status menjadi SILVER dan memenuhi persyaratan yang berlaku dalam masa tenggang sebagaimana dimaksud pada ayat (10).
10. Apabila masa keanggotaan ENTRY berakhir tanpa peningkatan status menjadi SILVER, BP memperoleh masa tunggu selama 30 (tiga puluh) hari kalender untuk melakukan peningkatan status menjadi SILVER dan membayar biaya perpanjangan sebesar Rp100.000 sesuai prosedur resmi. Apabila sampai dengan berakhirnya masa tunggu tersebut persyaratan tidak dipenuhi, keanggotaan ENTRY berakhir dan tidak dapat dipulihkan melalui mekanisme pemulihan. Apabila yang bersangkutan ingin kembali menjadi Brand Partner, pendaftaran harus dilakukan sebagai anggota baru sesuai ketentuan dan persyaratan yang berlaku.
11. Bagi BP dengan status SILVER atau lebih tinggi yang tidak memenuhi persyaratan perpanjangan gratis sebagaimana dimaksud pada ayat (8), BP dapat memperpanjang keanggotaan dengan membayar biaya perpanjangan sebesar Rp100.000 sesuai prosedur resmi. Apabila masa keanggotaan berakhir tanpa memenuhi syarat perpanjangan gratis dan tanpa pembayaran biaya perpanjangan, BP memperoleh masa tunggu selama 30 (tiga puluh) hari kalender untuk memperpanjang keanggotaan dengan membayar Rp100.000. Selama status nonaktif, hak dan manfaat BP tunduk pada ketentuan Marketing Plan.
12. Apabila masa tunggu sebagaimana dimaksud pada ayat (11) berakhir tanpa perpanjangan, BP yang pada saat menjadi nonaktif memiliki status SILVER atau lebih tinggi dapat mengajukan pemulihan keanggotaan sesuai dengan ketentuan Sub-Bab 8.3 Marketing Plan, paling lama 180 (seratus delapan puluh) hari kalender sejak tanggal keanggotaan berakhir atau tanggal efektif keanggotaan menjadi nonaktif. Pemulihan wajib diajukan melalui surat permohonan, memperoleh persetujuan Upline terkait dan Perusahaan, serta disertai pembelanjaan produk MOVINITE minimum Rp2.000.000 yang telah dilunasi sebelum proses pemulihan.
13. Apabila pemulihan keanggotaan sebagaimana dimaksud pada ayat (12) disetujui dan seluruh persyaratan telah dipenuhi, ketentuan pemulihan saldo dan hak dalam sistem berlaku sebagai berikut:
 - a. Carry-over BV yang dipulihkan adalah sebesar jumlah Carry-over BV terakhir yang tercatat pada saat keanggotaan BP menjadi nonaktif.
 - b. BV yang timbul atau masuk ke jaringan selama periode keanggotaan BP berstatus nonaktif tidak diperhitungkan sebagai BV milik BP tersebut dan tidak ditambahkan ke dalam Carry-over BV yang dipulihkan.
 - c. TP terakhir yang tercatat dan masih berlaku dalam periode kualifikasi Travel Reward yang sama dengan periode saat BP menjadi nonaktif dapat dipulihkan sesuai ketentuan Marketing Plan.

- d. Apabila pemulihan dilakukan setelah periode kualifikasi Travel Reward yang bersangkutan berakhir, TP dari periode sebelumnya tidak dipulihkan dan tidak dapat digabungkan dengan TP pada periode kualifikasi berikutnya. Perhitungan TP selanjutnya mengikuti periode kualifikasi yang sedang berjalan sesuai Marketing Plan.
 - e. TP yang terbentuk atau diperoleh melalui pertumbuhan jaringan selama BP berstatus nonaktif tidak ditambahkan ke dalam akumulasi TP yang dipulihkan.
 - f. QV historis yang sebelumnya digunakan untuk mencapai atau mempertahankan status SILVER tidak dianggap sebagai QV yang dipulihkan dan tidak menghidupkan kembali hak atas Komisi Quick Start yang telah timbul dari QV tersebut. Pemulihan status tidak menciptakan kembali hak komisi atas transaksi atau volume yang terjadi sebelum keanggotaan dipulihkan.
 - g. Pemulihan keanggotaan tidak secara otomatis mengembalikan Komisi, Bonus, Cashback, Reward, maupun manfaat lain yang tidak lagi memenuhi persyaratan atau tidak diperoleh selama periode keanggotaan berstatus nonaktif, kecuali secara tegas ditentukan lain dalam Marketing Plan.
14. Apabila batas waktu pemulihan selama 180 (seratus delapan puluh) hari kalender sebagaimana dimaksud pada ayat (12) terlewati tanpa pemulihan yang disetujui dan diselesaikan sesuai persyaratan, keanggotaan BP menjadi tidak dapat dipulihkan secara permanen. Carry-over BV yang masih tersimpan dinyatakan gugur dan tidak dapat dikembalikan. Apabila yang bersangkutan ingin kembali menjadi Brand Partner, pendaftaran harus dilakukan sebagai anggota baru sesuai dengan ketentuan dan persyaratan yang berlaku.

Pasal 7 — Pasangan, Perceraian, dan Sengketa Akun

1. Pasangan dapat memiliki akun masing-masing apabila memenuhi persyaratan MOVINITE dan berada dalam Referral Line yang sama sesuai kebijakan.
2. Apabila ada dua Brand Partner dari jaringan yang berbeda memutuskan menikah, maka masing-masing Brand Partner tetap dapat menggunakan akun dan mempertahankan jaringan Referral yang telah terdaftar atas namanya. Perkawinan juga tidak mewajibkan salah satu pihak untuk menjadi Referrer bagi pasangannya.
3. Apabila terjadi perceraian, maka masing-masing pihak tetap memiliki akun dan jaringan Referral yang tercatat atas namanya, serta tetap tunduk pada ketentuan keanggotaan MOVINITE yang berlaku. Perubahan akun, jaringan Referral, atau status keanggotaan hanya dapat dilakukan berdasarkan prosedur resmi MOVINITE dan tidak terjadi semata-mata karena perceraian.

4. Apabila terjadi perceraian dan hanya ada 1 akun, maka MOVINITE hanya mengakui kepemilikan akun oleh nama yang tercatat pada akun tersebut. Perubahan data akun mengikuti kesepakatan sah para pihak, dokumen yang terverifikasi, dan/atau putusan pengadilan yang relevan.
5. MOVINITE bukan mediator sengketa pribadi atau keluarga dan dapat menunda perubahan sampai dokumen yang cukup diterima.

Pasal 8 — Pengunduran Diri, Pendaftaran Kembali, dan Perpindahan Jaringan

1. Brand Partner yang bermaksud mengakhiri keanggotaannya secara sukarela wajib menyampaikan permohonan pengunduran diri secara tertulis melalui saluran resmi yang ditetapkan MOVINITE. Permohonan harus diajukan oleh Brand Partner yang bersangkutan dan dapat disertai verifikasi identitas serta dokumen pendukung yang diperlukan untuk memastikan keabsahannya.
2. Perusahaan melakukan verifikasi terhadap permohonan pengunduran diri sebelum menetapkan tanggal efektif pengunduran diri. Selama proses verifikasi berlangsung, status keanggotaan mengikuti status yang tercatat dalam sistem MOVINITE sampai Perusahaan menetapkan dan mengonfirmasi tanggal efektif pengunduran diri. Perusahaan berhak meminta klarifikasi atau dokumen tambahan apabila diperlukan untuk memastikan bahwa permohonan diajukan secara sah oleh pemilik akun.
3. Sejak tanggal efektif pengunduran diri, Brand Partner tidak lagi berhak menjalankan aktivitas usaha atau menggunakan fasilitas yang secara khusus diperuntukkan bagi anggota aktif. Pengunduran diri juga mengakhiri status keanggotaan pada akun tersebut dan tidak dapat diperlakukan sebagai permohonan reaktivasi akun yang sama. Hak dan kewajiban yang telah timbul sebelum tanggal efektif pengunduran diri tetap diselesaikan sesuai Marketing Plan, Perjanjian Brand Partner, ketentuan verifikasi transaksi, dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
4. Mantan Brand Partner yang telah mengundurkan diri dan bermaksud bergabung kembali melalui Referrer yang sama tidak dikenakan masa tunggu 180 (seratus delapan puluh) hari. Namun, yang bersangkutan wajib mengajukan pendaftaran baru dan memperoleh akun dengan posisi baru sesuai struktur Referral yang berlaku. Mantan Brand Partner tersebut tidak dapat mengaktifkan kembali akun yang telah diakhiri melalui pengunduran diri, sekalipun pendaftaran baru dilakukan melalui Referrer yang sama.
5. Mantan Brand Partner yang telah mengundurkan diri dan bermaksud bergabung kembali melalui Referrer atau Referral Line yang berbeda dari jaringan sebelumnya wajib menjalani masa tunggu selama 180 (seratus delapan puluh) hari kalender, terhitung sejak tanggal efektif pengunduran diri yang ditetapkan oleh Perusahaan setelah proses verifikasi selesai. Selama masa tunggu tersebut, yang bersangkutan tidak diperkenankan mendaftar atau bergabung melalui Referral Line lain. Setelah masa tunggu berakhir, yang bersangkutan dapat mengajukan pendaftaran baru sesuai prosedur dan

persyaratan yang berlaku. Berakhirnya masa tunggu tidak secara otomatis menjamin persetujuan pendaftaran maupun memberikan hak untuk memperoleh kembali status, posisi, atau jaringan sebelumnya.

6. Pengunduran diri secara sukarela harus dibedakan dari berakhirnya masa aktif keanggotaan. Mantan Brand Partner yang mengundurkan diri tidak berhak mengajukan reaktivasi atas akun yang sama dan hanya dapat bergabung kembali melalui pendaftaran baru sesuai ketentuan Pasal ini. Sebaliknya, Brand Partner yang masa aktif keanggotaannya berakhir tanpa mengajukan pengunduran diri dapat mengajukan reaktivasi apabila memenuhi persyaratan dan prosedur yang diatur dalam Marketing Plan, termasuk ketentuan mengenai batas waktu pengajuan, pembelian minimum, persetujuan, dan pemulihan BV apabila berlaku.
7. Brand Partner maupun mantan Brand Partner dilarang menggunakan akun ganda, identitas pihak lain, informasi yang tidak benar, atau perantara untuk menghindari prosedur pengunduran diri, pendaftaran kembali, maupun masa tunggu perpindahan jaringan. Perusahaan berhak melakukan pemeriksaan dan mengambil tindakan sesuai Kode Etik, Perjanjian Brand Partner, Marketing Plan, dan kebijakan MOVINITE yang berlaku apabila ditemukan indikasi pelanggaran.
8. Pengunduran diri mengakhiri keanggotaan pada akun yang bersangkutan. Seluruh saldo dan pencatatan yang melekat pada akun lama, termasuk BV (Business Volume), TP (Travel Point), serta posisi dan struktur jaringan, tidak dapat dipindahkan, dialihkan, digabungkan, atau diperhitungkan sebagai saldo maupun hak pada akun baru yang dibuat setelah pendaftaran kembali, termasuk apabila pendaftaran baru dilakukan melalui Referrer yang sama. Pendaftaran kembali diperlakukan sebagai keanggotaan baru dengan posisi akun yang baru.
9. Hak dan kewajiban yang telah timbul sebelum tanggal efektif pengunduran diri, termasuk penyelesaian komisi yang telah diperoleh dan kewajiban pembayaran yang masih terutang, tetap diselesaikan sesuai Marketing Plan, Perjanjian Brand Partner, ketentuan verifikasi transaksi, dan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Penyelesaian tersebut tidak memberikan hak untuk memindahkan saldo atau posisi akun lama ke akun baru.

BAB IV

ETIKA PENJUALAN DAN HARGA

PASAL 9 — ETIKA PENJUALAN

1. BP wajib melakukan kegiatan penjualan secara jujur, wajar, profesional, dan tidak menysatkan konsumen.
2. Dalam menawarkan atau menjual produk, BP wajib memberikan informasi yang benar mengenai produk, harga, cara pemesanan, ketentuan transaksi, dan informasi lain yang relevan bagi konsumen.

3. BP dilarang menggunakan pemaksaan, intimidasi, pelecehan, manipulasi, tekanan yang tidak patut, atau cara lain yang tidak wajar untuk mendorong seseorang membeli produk atau melakukan transaksi.
4. BP dilarang memberikan informasi yang tidak benar atau menyesatkan mengenai stok, harga, diskon, promosi, manfaat produk, batas waktu, ketersediaan produk, atau ketentuan transaksi.
5. BP dilarang membuat atau menawarkan program komisi, bonus, cashback, reward, hadiah, atau manfaat lain kepada konsumen atau BP lain dengan mengatasnamakan MOVINITE tanpa dasar atau kewenangan resmi.
6. BP wajib menghormati keputusan konsumen dan tidak boleh menyembunyikan informasi material yang diperlukan konsumen untuk mengambil keputusan transaksi secara wajar.
7. Ketentuan lebih lanjut mengenai informasi produk, klaim, promosi, harga, dan komunikasi pemasaran diatur dalam pasal-pasal terkait, Marketing Plan, dan kebijakan resmi MOVINITE.

Pasal 10 — Harga BP, Harga Jual Konsumen, Larangan Menjual di Bawah Harga BP

1. Harga BP adalah harga produk MOVINITE yang ditetapkan oleh MOVINITE bagi Brand Partner (BP), sebagaimana tercantum dalam daftar harga resmi yang berlaku, termasuk nilai QV, BV, dan TP apabila relevan. MOVINITE berhak mengubah Harga BP beserta nilai QV, BV, dan TP berdasarkan pertimbangan perusahaan, kondisi ekonomi, biaya, atau kebutuhan operasional.
2. Setiap perubahan akan diinformasikan melalui saluran komunikasi resmi MOVINITE dan berlaku sesuai tanggal efektif yang ditetapkan perusahaan. BP dapat menentukan harga jual produk MOVINITE kepada konsumen secara mandiri, dengan ketentuan bahwa harga jual tersebut tidak boleh lebih rendah daripada Harga BP yang berlaku. Ketentuan ini berlaku bagi seluruh BP tanpa pengecualian, terlepas dari status, peringkat, volume pembelian, besarnya modal, atau tingkat keanggotaan BP.
3. MOVINITE dapat menetapkan dan menginformasikan harga eceran yang direkomendasikan kepada konsumen, yaitu sebesar 20% (dua puluh persen) di atas Harga BP atau sesuai ketentuan resmi yang berlaku. Harga tersebut merupakan rekomendasi dan bukan harga jual wajib. Namun, kebebasan BP dalam menentukan harga jual tetap tunduk pada larangan menjual di bawah Harga BP sebagaimana diatur dalam Pasal ini.
4. BP dilarang menjual atau menawarkan produk MOVINITE kepada konsumen dengan harga di bawah Harga BP yang berlaku. Larangan ini bertujuan menjaga kestabilan harga produk di pasar, melindungi kesempatan usaha BP secara adil, dan mencegah persaingan usaha yang tidak sehat di antara BP.

5. BP dilarang membuat, menyelenggarakan, menawarkan, atau memberikan program promosi atas inisiatif sendiri yang berupa diskon, cashback, bundling, potongan harga, pemberian produk gratis, pengembalian dana, insentif pembelian, atau bentuk promosi lain yang tidak secara resmi diselenggarakan atau disetujui oleh MOVINITE.

Program promosi yang memberikan manfaat berupa potongan harga, cashback, bundling, produk tambahan, atau insentif lainnya hanya dapat diselenggarakan oleh MOVINITE berdasarkan ketentuan program resmi perusahaan. Apabila MOVINITE menyelenggarakan program tersebut, penerapan dan persyaratannya ditentukan oleh perusahaan untuk menjaga keadilan dan konsistensi perlakuan terhadap BP yang memenuhi ketentuan program.

6. BP dilarang melakukan tindakan secara langsung maupun tidak langsung untuk menghindari atau mengakali ketentuan harga dan promosi dalam Pasal ini, termasuk dengan menggunakan akun, nama, perantara, badan usaha, atau pihak lain. BP juga dilarang memecah transaksi, menyamarkan potongan harga, atau menggunakan bentuk transaksi lain yang pada hakikatnya merupakan program promosi yang dilarang berdasarkan Pasal ini.
7. Pelanggaran terhadap ketentuan dalam Pasal ini merupakan pelanggaran terhadap Kode Etik MOVINITE dan dapat dikenai sanksi sesuai Pasal 31, dengan mempertimbangkan bukti, tingkat pelanggaran, dampaknya terhadap BP lain dan pasar, serta riwayat pelanggaran. Sanksi tidak harus diberikan secara berurutan apabila tingkat pelanggaran dan keadaan yang relevan membenarkan pemberian sanksi yang lebih berat.

BAB V

PRODUK DAN PERLINDUNGAN KONSUMEN

PASAL 11 — INFORMASI, KLAIM, DAN PENANGANAN PRODUK

1. BP wajib memberikan informasi mengenai produk berdasarkan informasi, label, materi, dan klaim resmi yang ditetapkan atau diizinkan oleh MOVINITE.
2. BP dilarang memberikan informasi atau klaim yang menyesatkan, termasuk klaim yang menyatakan bahwa produk dapat mendiagnosis, mencegah, mengobati, menyembuhkan penyakit, atau menggantikan perawatan medis, kecuali apabila secara resmi diizinkan oleh MOVINITE dan peraturan yang berlaku.
3. BP dilarang menjanjikan hasil tertentu atau menyatakan bahwa hasil yang dialami seseorang pasti akan dialami oleh orang lain.

4. BP dilarang mengubah, mengganti, merusak, atau memanipulasi label, kemasan, isi produk, tanggal kedaluwarsa, petunjuk penggunaan, atau informasi wajib lainnya.
5. BP wajib menyimpan dan menangani produk sesuai dengan petunjuk penyimpanan dan ketentuan yang berlaku.
6. BP dilarang menjual atau menyerahkan kepada konsumen produk yang rusak, kedaluwarsa, diduga palsu, atau tidak layak untuk digunakan.
7. BP wajib segera menyampaikan kepada MOVINITE apabila mengetahui adanya produk yang rusak, tidak sesuai, atau dugaan masalah produk yang dapat memengaruhi konsumen.
8. Ketentuan lebih lanjut mengenai informasi produk, materi promosi, klaim, penyimpanan, dan penanganan produk dapat diatur dalam kebijakan resmi MOVINITE.

PASAL 12 — KELUHAN, PENGEMBALIAN PRODUK, DAN REFUND

1. BP wajib menghormati hak konsumen dan memberikan informasi yang benar mengenai prosedur transaksi, pengajuan keluhan, pengembalian produk, dan refund yang berlaku di MOVINITE.
2. Ketentuan pengembalian produk dan refund dibedakan berdasarkan jenis transaksi:
 - a. Pembelian oleh BP merupakan pembelian untuk kebutuhan BP dan bersifat final. Oleh karena itu, produk yang telah dibeli oleh BP tidak dapat dikembalikan atau dimintakan refund kepada MOVINITE, dan MOVINITE tidak memiliki kebijakan pengembalian atau refund atas pembelian BP, kecuali apabila pengembalian atau refund tersebut diwajibkan oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku. Ketentuan ini tidak menghilangkan hak BP untuk mengajukan klaim atas ketidaksesuaian pemenuhan pesanan, termasuk produk yang salah, rusak, atau tidak lengkap, sesuai dengan prosedur yang ditetapkan MOVINITE; dan
 - b. Pembelian oleh pelanggan melalui Personal Web-Store (PWS) dapat diajukan sebagai klaim sesuai ketentuan Return & Refund MOVINITE.
3. Untuk pembelian konsumen melalui Personal Web-Store (PWS), klaim hanya dapat diajukan melalui kanal resmi MOVINITE atas alasan berikut:
 - a. produk yang diterima tidak sesuai dengan produk yang dipesan;
 - b. produk mengalami kerusakan fisik yang diduga terjadi dalam proses pengemasan atau pengiriman;
 - c. produk telah melewati tanggal kedaluwarsa; atau
 - d. jumlah atau kelengkapan produk yang diterima tidak sesuai dengan pesanan.

4. Persyaratan bukti klaim untuk transaksi pelanggan melalui PWS:
 - a. Setiap pengajuan klaim wajib disertai bukti transaksi dan informasi yang diperlukan untuk mengidentifikasi pesanan.
 - b. Untuk klaim sebagaimana dimaksud pada ayat (3) huruf a, huruf b, dan huruf d, konsumen wajib menyertakan video unboxing yang memperlihatkan kondisi paket sebelum dibuka, label pengiriman atau identitas paket yang dapat dikenali, proses pembukaan paket, serta seluruh produk dan kelengkapan yang diterima.
 - c. Video unboxing sebagaimana dimaksud pada huruf b wajib memperlihatkan seluruh proses secara berkesinambungan dan tidak terputus, sehingga kondisi paket dan isinya pada saat dibuka dapat diverifikasi.
 - d. Klaim sebagaimana dimaksud pada huruf b yang tidak disertai video unboxing sesuai persyaratan tidak diproses melalui prosedur klaim internal MOVINITE. Foto, keterangan tertulis, atau bukti lain tidak menggantikan kewajiban video unboxing, kecuali MOVINITE menetapkan pengecualian secara tertulis berdasarkan keadaan khusus yang dapat dipertanggungjawabkan.
 - e. Untuk klaim produk kedaluwarsa sebagaimana dimaksud pada ayat (3) huruf c, konsumen wajib menyertakan bukti yang memperlihatkan produk, nomor batch atau identitas produk jika tersedia, serta tanggal kedaluwarsa. MOVINITE berwenang meminta bukti tambahan yang relevan untuk keperluan verifikasi.
 - f. MOVINITE berwenang memverifikasi kelengkapan dan keaslian bukti, kronologi kejadian, catatan transaksi, serta informasi pengiriman yang tersedia sebelum menetapkan hasil klaim.
5. Klaim konsumen melalui PWS wajib diajukan melalui kanal resmi MOVINITE paling lambat 14 (empat belas) hari kalender sejak tanggal pelunasan transaksi. Tanggal pelunasan transaksi adalah tanggal ketika pelunasan pembayaran secara penuh diterima dan tercatat dalam sistem MOVINITE, bukan tanggal pemesanan atau tanggal penerimaan barang apabila berbeda.
6. Apabila sampai berakhirnya jangka waktu tersebut tidak terdapat keluhan atau klaim yang tercatat, transaksi dianggap selesai untuk keperluan administrasi dan pemrosesan klaim berdasarkan kebijakan MOVINITE, dengan tetap memperhatikan hak konsumen yang wajib diberikan berdasarkan peraturan perundang-undangan.
7. Setiap klaim akan melalui proses verifikasi oleh MOVINITE. Pengajuan klaim dalam jangka waktu 14 (empat belas) hari tidak secara otomatis berarti bahwa refund disetujui.
8. Berdasarkan hasil verifikasi, penyelesaian klaim dapat berupa:
 - a. penggantian produk;
 - b. pengiriman kekurangan produk; atau
 - c. pengembalian dana (refund),sesuai dengan kondisi transaksi dan hasil verifikasi MOVINITE.

9. BP dilarang menghalangi atau menolak keluhan konsumen yang diajukan melalui prosedur yang berlaku, mengubah atau memanipulasi bukti, maupun menjanjikan kepada konsumen bahwa penggantian produk atau refund pasti akan diberikan sebelum terdapat hasil verifikasi MOVINITE.
10. Apabila suatu klaim menyebabkan pembatalan atau perubahan transaksi, penyesuaian Retail Profit, Cashback, BV, TP, Network Income, Royalty Income, atau manfaat lainnya dilakukan sesuai dengan ketentuan Marketing Plan mengenai Transaction Reversal dan Commission Reversal.
11. Ketentuan teknis mengenai tata cara pengajuan klaim, verifikasi, pengembalian produk, refund, bukti transaksi, video unboxing, dan penyesuaian manfaat diatur lebih lanjut dalam Marketing Plan dan/atau kebijakan resmi MOVINITE.

BAB VI

PEMASARAN DIGITAL DAN KEKAYAAN INTELEKTUAL

Pasal 13 — Larangan Penjualan melalui Kanal Distribusi Konvensional dan Marketplace Online

1. MOVINITE merupakan perusahaan yang menjalankan kegiatan usaha Penjualan Langsung berdasarkan Perizinan Berusaha yang berlaku dan wajib mematuhi peraturan perundang-undangan di bidang perdagangan dan Penjualan Langsung, termasuk Peraturan Pemerintah Nomor 29 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Bidang Perdagangan sebagaimana diubah dengan Peraturan Pemerintah Nomor 3 Tahun 2026, beserta peraturan pelaksanaannya.
2. BP dilarang menjual, menawarkan, menitipkan, mengonsinyasikan, menyuplai, atau menyediakan produk MOVINITE untuk dijual kembali melalui kanal distribusi konvensional atau gerai pihak ketiga, termasuk tetapi tidak terbatas pada toko retail, minimarket, supermarket, apotek, toko obat, warung, restoran, dan kanal sejenis lainnya, kecuali terdapat persetujuan tertulis dari MOVINITE dan sepanjang diperbolehkan oleh hukum.
3. BP dilarang menjual, menawarkan, mengiklankan untuk tujuan transaksi, menyuplai, menitipkan, atau memfasilitasi penjualan produk MOVINITE melalui marketplace online dan platform perdagangan elektronik sejenis, termasuk tetapi tidak terbatas pada Tokopedia, Shopee, Bukalapak, Blibli, TikTok Shop, serta marketplace lain yang memiliki fungsi serupa.
4. Larangan pada ayat (3) berlaku baik apabila penjualan dilakukan melalui akun milik BP sendiri maupun melalui akun, toko, badan usaha, atau identitas pihak lain.

5. BP dilarang secara langsung maupun tidak langsung membantu, mengarahkan, mendukung, memfasilitasi, atau menyuplai produk kepada BP lain maupun pihak ketiga untuk melakukan penjualan yang dilarang berdasarkan pasal ini. Bentuk pelanggaran termasuk menyediakan stok, menggunakan akun pihak lain, mengatur transaksi, memberikan akses atau sarana penjualan, serta dengan sengaja membantu menyamarkan identitas penjual atau asal produk untuk menghindari ketentuan ini.
6. Larangan dalam pasal ini merupakan ketentuan kemitraan MOVINITE bagi BP. Penerapan larangan dan sanksi internal tidak mengubah atau memperluas subjek hukum maupun ruang lingkup larangan yang secara langsung ditetapkan oleh peraturan perundang-undangan.
7. Setiap dugaan pelanggaran diperiksa berdasarkan bukti yang relevan dan dapat diverifikasi. BP yang diperiksa diberikan kesempatan yang wajar untuk menyampaikan klarifikasi sesuai prosedur perusahaan.
8. Pelanggaran yang terbukti dapat dikenai sanksi sesuai tingkat pelanggaran, dampak, peran BP, dan ketentuan sanksi dalam Kode Etik serta Marketing Plan, termasuk teguran tertulis, pembatasan fasilitas atau hak tertentu, pembekuan sementara, dan pengakhiran keanggotaan apabila memenuhi dasar dan prosedur yang berlaku. Penyesuaian transaksi atau komisi hanya dilakukan sesuai ketentuan yang berlaku.

PASAL 14 — MEREK, MATERI, DIGITAL MARKETING, DAN KOMUNIKASI PUBLIK

1. Merek, logo, nama produk, desain, foto, video, materi pemasaran, materi edukasi, dan kekayaan intelektual lainnya yang dimiliki atau digunakan secara sah oleh MOVINITE merupakan bagian dari aset dan identitas Perusahaan dan wajib digunakan oleh BP secara bertanggung jawab.
2. BP memperoleh hak penggunaan terbatas atas merek, logo, nama produk, materi, dan identitas MOVINITE selama menjadi BP dan hanya untuk kegiatan yang diperbolehkan berdasarkan Kode Etik, Marketing Plan, kebijakan resmi, serta ketentuan hukum yang berlaku.
3. BP dapat melakukan kegiatan pemasaran dan komunikasi melalui media digital, termasuk media sosial, website, landing page, blog, video, email, pesan elektronik, dan bentuk media digital lainnya, sepanjang kanal dan aktivitas tersebut diperbolehkan oleh MOVINITE serta memenuhi ketentuan dalam Kode Etik, Marketing Plan, dan kebijakan digital yang berlaku.
4. BP dapat membuat materi promosi atau konten kreatif sendiri untuk mendukung kegiatan pemasaran, sepanjang materi tersebut:
 - a. menggunakan informasi produk, manfaat, harga, program, dan informasi bisnis yang benar dan dapat dipertanggungjawabkan;
 - b. tidak bertentangan dengan materi atau informasi resmi MOVINITE;
 - c. tidak mengubah atau melebih-lebihkan substansi informasi resmi;

- d. tidak memberikan kesan sebagai materi, program, pernyataan, atau pengumuman resmi MOVINITE apabila bukan berasal dari Perusahaan; dan
 - e. tidak menimbulkan kebingungan bagi konsumen atau BP lain mengenai status, kewenangan, program, harga, promosi, atau kebijakan MOVINITE.
5. BP dilarang membuat, menggunakan, atau mendaftarkan nama akun, nama domain, website, halaman digital, grup, komunitas, atau identitas digital lainnya yang secara langsung atau tidak langsung dapat menimbulkan kesan bahwa kanal tersebut merupakan kantor, cabang, distributor resmi, pusat layanan, official store, atau kanal resmi MOVINITE, kecuali telah memperoleh persetujuan atau penunjukan tertulis dari MOVINITE.
 6. Penggunaan kata, istilah, logo, identitas visual, atau bentuk komunikasi yang memberikan kesan bahwa BP merupakan "kantor", "cabang", "pusat", "distributor resmi", "perwakilan resmi", "official", atau memiliki kewenangan mewakili MOVINITE tidak diperbolehkan tanpa kewenangan tertulis dari Perusahaan.
 7. BP dilarang mengaku sebagai juru bicara, pejabat, karyawan, perwakilan hukum, atau pihak yang berwenang memberikan pernyataan resmi atas nama MOVINITE tanpa penunjukan atau kewenangan tertulis.
 8. Dalam kegiatan digital marketing, BP dilarang menggunakan judul, gambar, video, pernyataan, testimoni, atau bentuk komunikasi lainnya yang bersifat menyesatkan, manipulatif, atau secara tidak wajar membesar-besarkan manfaat produk atau peluang bisnis.
 9. Termasuk dalam larangan sebagaimana dimaksud pada ayat (8) adalah penggunaan materi yang:
 - a. memberikan klaim hasil yang pasti atau dijamin;
 - b. memberikan klaim medis, diagnosis, pencegahan, pengobatan, penyembuhan, atau klaim kesehatan lainnya yang tidak diizinkan;
 - c. menggunakan pernyataan bombastis atau hiperbolis yang dapat menimbulkan persepsi seolah-olah manfaat atau hasil tertentu pasti diperoleh;
 - d. menggunakan judul atau gambar yang sengaja dibuat untuk menarik perhatian tetapi memberikan kesan yang berbeda dari isi sebenarnya;
 - e. menggunakan testimoni atau pengalaman individu dengan cara yang memberikan kesan bahwa hasil tersebut pasti dialami oleh konsumen lain;
 - f. menggunakan informasi yang dipotong, diubah konteksnya, atau disajikan secara tidak lengkap sehingga dapat menimbulkan persepsi yang keliru;
 - g. menggunakan perbandingan dengan produk atau perusahaan lain yang tidak dapat dibuktikan atau berpotensi menyesatkan; atau
 - h. menggunakan bentuk komunikasi lain yang secara substansi memiliki tujuan atau dampak yang sama.

10. BP dilarang menggunakan teknik promosi digital yang menciptakan kesan palsu mengenai harga, diskon, cashback, bonus, hadiah, kelangkaan produk, batas waktu promosi, atau keuntungan lainnya, termasuk:
 - a. harga coret atau perbandingan harga yang tidak memiliki dasar yang benar;
 - b. "diskon" atau "harga khusus" yang bukan merupakan program atau harga yang sebenarnya berlaku;
 - c. countdown atau batas waktu palsu;
 - d. klaim "stok terbatas" atau "tinggal sedikit" yang tidak berdasarkan kondisi sebenarnya;
 - e. promosi "beli X gratis Y", cashback, bundling, hadiah, atau insentif lain yang tidak diperbolehkan atau tidak sesuai dengan program resmi MOVINITE; dan
 - f. bentuk *clickbait*, *fake urgency*, *fake scarcity*, atau teknik serupa yang dapat menyesatkan konsumen atau BP lain.
11. BP wajib memastikan bahwa materi digital yang dibuat atau dipublikasikannya tidak memberikan kesan bahwa suatu harga, diskon, cashback, bonus, bundling, hadiah, atau program promosi merupakan program resmi MOVINITE apabila sebenarnya merupakan inisiatif pribadi BP.
12. Ketentuan mengenai Harga BP, Harga Retail, promosi, diskon, cashback, bonus, bundling, dan program penjualan lainnya tetap mengikuti Marketing Plan dan kebijakan resmi MOVINITE. Ketentuan dalam Pasal ini tidak memberikan kewenangan kepada BP untuk membuat program harga atau kompensasi sendiri.
13. BP dilarang membuat atau menyebarkan materi yang:
 - a. memuat informasi palsu atau tidak dapat dipertanggungjawabkan;
 - b. memanipulasi foto, video, bukti transaksi, hasil penggunaan produk, testimoni, atau data;
 - c. menggunakan identitas, foto, testimoni, atau data pribadi pihak lain tanpa dasar yang sah;
 - d. membocorkan informasi rahasia atau data internal MOVINITE;
 - e. merendahkan, menyerang, atau menyebarkan informasi yang tidak benar mengenai BP lain, MOVINITE, atau pihak lain; atau
 - f. dapat menimbulkan kebingungan, konflik, atau persepsi yang keliru mengenai hubungan BP dengan MOVINITE.
14. BP tidak dilarang melakukan komunikasi, kritik, pengaduan, atau pelaporan yang dilakukan secara jujur dan dengan itikad baik, termasuk melalui kanal resmi MOVINITE atau pihak yang berwenang, sepanjang tidak disertai informasi palsu, fitnah, manipulasi, atau pelanggaran terhadap kewajiban kerahasiaan.

15. BP wajib menggunakan materi resmi MOVINITE apabila materi tersebut ditetapkan sebagai materi wajib atau materi yang harus digunakan dalam kegiatan tertentu. Untuk materi lain yang dibuat sendiri oleh BP, BP bertanggung jawab penuh atas isi, kebenaran, legalitas, dan cara penyampaian.
16. BP bertanggung jawab atas seluruh konten yang dibuat, dipublikasikan, disebar, diiklankan, atau dibiayai olehnya, termasuk konten yang dibuat melalui pihak ketiga, agensi, freelancer, admin media sosial, atau pihak lain yang bertindak atas instruksi BP.
17. BP tidak dapat menghindari tanggung jawab dengan alasan bahwa materi tersebut dibuat atau dipublikasikan oleh pihak lain apabila BP mengetahui, memerintahkan, membiayai, menyetujui, atau secara substansial terlibat dalam pembuatan atau penyebarannya.
18. MOVINITE berhak meminta BP untuk memperbaiki, menghapus, menghentikan, atau menarik materi yang dinilai bertentangan dengan Kode Etik, Marketing Plan, kebijakan resmi, hak kekayaan intelektual, atau ketentuan hukum yang berlaku.
19. BP wajib segera melakukan perbaikan atau penghentian sebagaimana dimaksud pada ayat (18) dalam jangka waktu yang ditetapkan MOVINITE berdasarkan tingkat pelanggaran dan risikonya.
20. Pelanggaran terhadap ketentuan Pasal ini dapat dikenai tindakan atau sanksi sesuai Pasal 31, dengan mempertimbangkan sifat, tingkat kesengajaan, dampak, jangkauan publikasi, pengulangan, serta risiko terhadap konsumen, BP lain, jaringan, merek, dan kepentingan MOVINITE.

BAB VII

KEWAJIBAN REFERRER, ETIKA REFERRER, DAN PERLINDUNGAN JARINGAN

PASAL 15 — KEWAJIBAN DAN ETIKA REFERRER

1. Referrer wajib memberikan informasi yang benar, jelas, dan dapat dipertanggungjawabkan kepada calon Brand Partner mengenai produk, peluang usaha, persyaratan pendaftaran, biaya, sistem keanggotaan, Marketing Plan, serta hak dan kewajiban sebagai Brand Partner.
2. Dalam memberikan penjelasan mengenai peluang usaha, Referrer wajib menyampaikan informasi sesuai dengan ketentuan resmi MOVINITE dan tidak boleh memberikan gambaran yang dapat menimbulkan pemahaman yang keliru mengenai pendapatan, bonus, peringkat, fasilitas, atau manfaat lainnya.

3. Referrer dilarang memberikan janji atau jaminan bahwa calon atau Brand Partner akan:
 - a. memperoleh penghasilan tertentu;
 - b. mencapai peringkat tertentu dalam waktu tertentu;
 - c. memperoleh bonus, komisi, reward, fasilitas, atau manfaat tertentu yang belum menjadi haknya;
 - d. memperoleh hasil usaha tertentu; atau
 - e. memperoleh keberhasilan bisnis tanpa memperhatikan aktivitas, kualifikasi, dan ketentuan yang berlaku.
4. Referrer dilarang menggunakan tekanan, ancaman, manipulasi, informasi yang menyesatkan, atau cara lain yang tidak wajar untuk mendorong seseorang mendaftar sebagai Brand Partner.
5. Referrer wajib memberikan kesempatan yang wajar kepada calon Brand Partner untuk memahami informasi yang diberikan dan mengambil keputusan secara bebas tanpa tekanan.
6. Referrer dilarang menyampaikan seolah-olah suatu ketentuan, target, kewajiban, biaya, program, fasilitas, atau kebijakan pribadi atau kelompok merupakan ketentuan resmi MOVINITE apabila tidak ditetapkan atau disahkan oleh MOVINITE.
7. Referrer dilarang memanipulasi proses pendaftaran, identitas, Referral Line, atau data Brand Partner, termasuk meminta seseorang menggunakan identitas pihak lain atau menjanjikan perubahan Referral Line di kemudian hari yang tidak sesuai dengan prosedur resmi MOVINITE.
8. Penempatan calon Brand Partner ke dalam Referral Line wajib dilakukan melalui sistem dan prosedur resmi MOVINITE. Setelah pendaftaran dilakukan, setiap perubahan Referral Line hanya dapat dilakukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
9. Referrer wajib menjaga hubungan yang wajar dan profesional dengan calon maupun Brand Partner yang berada dalam Referral Line-nya, serta tidak menggunakan posisi sebagai Referrer untuk memaksakan aturan atau kewajiban pribadi yang tidak ditetapkan oleh MOVINITE.
10. Referrer bertanggung jawab atas informasi dan pernyataan yang disampaikannya dalam proses referral, termasuk apabila informasi tersebut disampaikan secara lisan, tertulis, melalui media sosial, presentasi, komunikasi pribadi, atau media lainnya.
11. Ketentuan lebih lanjut mengenai tata cara pendaftaran, Referral Line, kualifikasi, Marketing Plan, komunikasi pemasaran, serta materi dan klaim yang diperbolehkan diatur dalam Marketing Plan dan kebijakan resmi MOVINITE.
12. Pelanggaran terhadap ketentuan Pasal ini dapat dikenakan sanksi sesuai dengan Pasal 31 dengan mempertimbangkan sifat, tingkat kesalahan, dampak, pengulangan, serta risiko yang ditimbulkan terhadap Brand Partner, konsumen, jaringan, dan MOVINITE.

PASAL 16 — LARANGAN CROSS-RECRUITING : PEMINDAHAN JARINGAN

1. Cross-Recruiting adalah tindakan membujuk, memengaruhi, mengajak, atau membantu BP yang telah terdaftar di MOVINITE untuk berpindah atau didaftarkan ke Referral Line lain dengan cara yang bertentangan dengan prosedur resmi MOVINITE.
2. Setiap BP dilarang melakukan Cross-Recruiting, baik secara langsung maupun melalui pihak lain, termasuk dengan memanfaatkan hubungan pribadi, kedekatan keluarga, hubungan bisnis, atau cara lain untuk menghindari ketentuan perubahan Referral Line, pengunduran diri, masa tunggu, dan pendaftaran kembali yang berlaku.
3. BP dilarang mendukung, membantu, memfasilitasi, atau mengambil bagian dalam upaya Cross-Recruiting yang dilakukan oleh BP lain, termasuk tetapi tidak terbatas pada:
 - a. melakukan atau membantu presentasi, pendekatan, atau follow-up kepada calon BP atau BP dari Referral Line lain untuk mendorong perpindahan Referral Line yang bertentangan dengan ketentuan MOVINITE;
 - b. membujuk, memengaruhi, atau membantu meyakinkan BP dari jaringan lain agar berpindah ke Referral Line tertentu, termasuk Referral Line tempat BP yang membantu tersebut terdaftar, apabila tindakan itu bertentangan dengan ketentuan MOVINITE;
 - c. menjelekkan, mendiskreditkan, atau menyampaikan informasi yang menyesatkan mengenai Referrer atau jaringan asal dengan tujuan mendorong BP berpindah Referral Line;
 - d. menyediakan strategi, sarana, kontak, atau bantuan lain yang secara langsung mendukung upaya Cross-Recruiting; atau
 - e. menggunakan pihak ketiga atau cara tidak langsung lainnya untuk membantu terlaksananya tindakan yang dilarang dalam Pasal ini.

Larangan ini berlaku terhadap seluruh BP, termasuk upline, leader, dan BP yang memiliki jabatan atau peringkat apa pun. Kedudukan atau kepentingan pengembangan jaringan tidak membenarkan keterlibatan dalam tindakan yang dilarang.

4. Interaksi, komunikasi, atau pemberian bantuan kepada BP dari Referral Line lain tidak dengan sendirinya merupakan pelanggaran. Penilaian pelanggaran harus didasarkan pada tujuan, tindakan, keterlibatan, dan bukti yang tersedia, serta keterkaitannya dengan upaya Cross-Recruiting yang dilarang dalam Pasal ini.
5. Pelanggaran terhadap Pasal ini merupakan pelanggaran serius terhadap Kode Etik MOVINITE dan dapat dikenai sanksi sesuai Pasal 31. Penentuan sanksi mempertimbangkan bukti, tingkat keterlibatan, kesengajaan, dampak terhadap BP dan struktur jaringan, serta riwayat pelanggaran. BP yang terbukti

membantu atau memfasilitasi pelanggaran dapat dikenai sanksi berdasarkan keterlibatannya, meskipun bukan pihak yang pertama kali melakukan pendekatan atau menginisiasi perpindahan Referral Line.

6. Perubahan Referral Line, pengunduran diri, masa tunggu, dan pendaftaran kembali tetap mengikuti ketentuan Marketing Plan dan prosedur resmi MOVINITE yang berlaku.

PASAL 17 — KEWAJIBAN PEMBINAAN DAN TANGGUNG JAWAB LEADER

1. Referrer, upline, atau pemimpin jaringan memiliki tanggung jawab untuk membimbing dan membantu Brand Partner (BP) yang berada dalam jaringan pembinaannya agar memahami dan menjalankan kegiatan usaha MOVINITE sesuai dengan Kode Etik, Marketing Plan, perjanjian, serta kebijakan resmi MOVINITE yang berlaku.
2. Pembinaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) sekurang-kurangnya meliputi:
 - a. memberikan penjelasan mengenai Kode Etik, hak, kewajiban, dan tanggung jawab BP;
 - b. membantu BP memahami Marketing Plan, termasuk ketentuan keanggotaan, kualifikasi, perhitungan bonus, dan prosedur bisnis yang relevan;
 - c. memberikan informasi produk yang benar dan sesuai dengan materi resmi MOVINITE, serta mengarahkan BP agar tidak membuat klaim manfaat produk yang tidak didukung atau tidak diizinkan;
 - d. membimbing BP dalam melakukan presentasi, promosi, penjualan, dan pelayanan kepada konsumen secara jujur, profesional, dan sesuai dengan ketentuan perusahaan;
 - e. menjelaskan penggunaan sistem, fasilitas, dan prosedur resmi MOVINITE yang diperlukan dalam menjalankan kegiatan usaha; dan
 - f. mengingatkan BP mengenai kepatuhan terhadap Kode Etik dan kebijakan perusahaan serta mengarahkan BP untuk menggunakan saluran resmi apabila membutuhkan informasi atau bantuan lebih lanjut.
3. Referrer, upline, atau pemimpin jaringan wajib berupaya memberikan pembinaan dan informasi yang akurat sesuai dengan pengetahuan, peran, dan tanggung jawabnya. Apabila terdapat informasi yang belum diketahui atau belum dapat dipastikan, yang bersangkutan wajib mengarahkan BP untuk memperoleh penjelasan melalui saluran resmi MOVINITE dan tidak menyampaikan dugaan sebagai ketentuan perusahaan.
4. Referrer, upline, atau pemimpin jaringan wajib memberikan teladan dalam menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan Kode Etik dan kebijakan resmi MOVINITE, serta tidak mengarahkan, mendorong, atau membiarkan secara

sengaja BP yang dibinanya melakukan pelanggaran terhadap ketentuan tersebut.

5. Tanggung jawab pembinaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal ini tidak berarti bahwa Referrer, upline, atau pemimpin jaringan menjamin pencapaian penjualan, pendapatan, peringkat, bonus, atau keberhasilan bisnis BP yang dibinanya. Setiap BP tetap bertanggung jawab atas keputusan dan kegiatan usahanya sendiri sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
6. Referrer, upline, atau pemimpin jaringan dilarang menggunakan kedudukannya untuk memaksakan keputusan pribadi kepada BP yang dibinanya atau menyampaikan kebijakan, larangan, maupun kewajiban yang tidak memiliki dasar dalam ketentuan resmi MOVINITE seolah-olah merupakan ketentuan perusahaan.

PASAL 18 — EKSKLUSIVITAS, REPRESENTASI, DAN PERLINDUNGAN KEPENTINGAN MOVINITE

1. Ketentuan dalam Pasal ini berlaku khusus bagi:
 - a. Brand Partner yang telah mencapai peringkat Ruby atau lebih tinggi sesuai dengan Marketing Plan MOVINITE; dan
 - b. DEPO yang ditunjuk atau disetujui secara resmi oleh MOVINITE.
2. Ketentuan khusus sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditetapkan karena BP dengan status tersebut memiliki tingkat pengaruh, kepercayaan, dan eksposur yang lebih besar dalam komunitas MOVINITE, serta dalam keadaan tertentu dapat dipandang oleh BP lain atau masyarakat sebagai figur yang memiliki kedekatan dengan atau merepresentasikan MOVINITE. Oleh karena itu, BP tersebut wajib menjaga perilaku, komunikasi, dan aktivitas publiknya agar tidak menimbulkan keraguan, persepsi yang menyesatkan, atau keadaan lain yang dapat merugikan kepercayaan terhadap MOVINITE.
3. BP sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilarang, baik secara langsung maupun tidak langsung:
 - a. menjual, menawarkan, mendistribusikan, memasarkan, atau mempromosikan produk atau jasa dalam rangka menjalankan Bisnis Berbasis Jaringan selain MOVINITE;
 - b. menggunakan media sosial pribadi, akun digital, komunitas, acara, komunikasi pribadi, atau sarana lainnya untuk mempromosikan atau mendukung Bisnis Berbasis Jaringan selain MOVINITE;
 - c. mempromosikan, mengiklankan, merepresentasikan, atau memberikan dukungan terhadap kegiatan usaha atau pengembangan jaringan Bisnis Berbasis Jaringan selain MOVINITE;
 - d. melakukan perekrutan, pengembangan jaringan, pembinaan jaringan, atau kegiatan lain yang bertujuan membangun atau mengembangkan Bisnis Berbasis Jaringan selain MOVINITE;

- e. mengajak, membujuk, memengaruhi, mengarahkan, merekomendasikan, atau membantu BP MOVINITE, baik yang berada dalam jaringan pembinaannya maupun dalam jaringan Referral Line lain, untuk bergabung, mendaftar, menjalankan, atau membangun jaringan dalam Bisnis Berbasis Jaringan selain MOVINITE;
 - f. memberikan dukungan, rekomendasi, testimoni, presentasi, pelatihan, mentoring, atau bentuk kontribusi lainnya yang ditujukan untuk membantu pemasaran, perekrutan, penjualan, atau pengembangan jaringan dalam Bisnis Berbasis Jaringan selain MOVINITE;
 - g. menghadiri atau berpartisipasi dalam acara resmi, kegiatan promosi, seminar, pelatihan, pertemuan, konferensi, gathering, atau kegiatan komunitas yang diselenggarakan atau secara resmi mewakili suatu Bisnis Berbasis Jaringan selain MOVINITE, baik sebagai pembicara, peserta, tamu, undangan, maupun dalam kapasitas lainnya; dan
 - h. membuat atau menyebarluaskan pernyataan, materi, konten, atau publikasi yang secara nyata mendukung, mempromosikan, atau memperkuat kegiatan bisnis atau pengembangan jaringan Bisnis Berbasis Jaringan selain MOVINITE.
4. Larangan sebagaimana dimaksud pada ayat (3) berlaku tanpa membedakan apakah kegiatan tersebut dilakukan atas nama BP yang bersangkutan, menggunakan nama atau akun pihak lain, melalui perantara, atau dengan cara lain yang pada substansinya memberikan manfaat, dukungan, atau kontribusi terhadap Bisnis Berbasis Jaringan selain MOVINITE.
 5. Ketentuan dalam Pasal ini tidak melarang BP untuk membeli, menggunakan, atau memiliki produk atau jasa dari pihak lain untuk kebutuhan pribadi, termasuk mendaftarkan diri sebagai pelanggan atau anggota suatu perusahaan atau organisasi, sepanjang kegiatan tersebut semata-mata dilakukan untuk memperoleh atau menggunakan produk atau jasa dan tidak disertai kegiatan promosi, penjualan, perekrutan, pengembangan jaringan, pembinaan jaringan, atau kegiatan bisnis lainnya dalam Bisnis Berbasis Jaringan tersebut.
 6. Apabila pembelian, penggunaan produk atau jasa, atau status keanggotaan sebagaimana dimaksud pada ayat (5) diketahui atau dipublikasikan oleh pihak lain dengan cara yang dapat menimbulkan persepsi bahwa BP yang bersangkutan menjalankan, mendukung, atau membangun Bisnis Berbasis Jaringan selain MOVINITE, BP wajib memberikan klarifikasi kepada MOVINITE apabila diminta.
 7. Dalam hal diperlukan untuk melindungi kepercayaan dan kepentingan komunitas MOVINITE, BP wajib memberikan klarifikasi secara tertulis kepada MOVINITE mengenai keterlibatannya dengan Bisnis Berbasis Jaringan tersebut, termasuk pernyataan bahwa yang bersangkutan tidak melakukan promosi, penjualan, perekrutan, pengembangan jaringan, pembinaan jaringan, atau kegiatan bisnis lainnya dalam Bisnis Berbasis Jaringan tersebut, baik secara langsung maupun melalui pihak lain.

8. MOVINITE dapat meminta klarifikasi sebagaimana dimaksud pada ayat (6) dan ayat (7) dilakukan secara tertulis dan tertutup kepada MOVINITE. Klarifikasi tersebut dilakukan untuk memperoleh penjelasan, memastikan keadaan yang sebenarnya, dan menjaga hubungan kemitraan serta kepentingan komunitas MOVINITE.
9. BP sebagaimana dimaksud pada ayat (1) wajib menjaga agar penggunaan nama, status, pengaruh, dan identitasnya tidak dimanfaatkan oleh pihak lain untuk memberikan kesan bahwa MOVINITE mendukung, bekerja sama, atau berafiliasi dengan Bisnis Berbasis Jaringan selain MOVINITE.
10. Khusus bagi DEPO, kewajiban dalam Pasal ini berlaku tanpa mengurangi kewajiban lain yang timbul dari penunjukan, perjanjian, atau kebijakan distribusi DEPO yang ditetapkan oleh MOVINITE.
11. Pelanggaran terhadap Pasal ini dapat dikenai sanksi sesuai dengan Pasal 31, dengan mempertimbangkan sifat dan tingkat pelanggaran, kesengajaan, pengulangan, tingkat pengaruh BP yang bersangkutan, serta dampaknya terhadap reputasi, kepercayaan komunitas, dan kepentingan MOVINITE.

BAB VIII

DEPO DAN MVN

PASAL 19 — STATUS DAN DEFINISI DEPO

1. DEPO adalah fasilitas distribusi produk MOVINITE yang diberikan kepada Brand Partner (BP) yang memenuhi persyaratan dan kriteria yang ditetapkan MOVINITE serta telah memperoleh persetujuan resmi dari MOVINITE.
2. DEPO bukan merupakan kategori keanggotaan yang berdiri sendiri dan bukan merupakan jalur pendaftaran yang terbuka bagi masyarakat umum. Pemohon DEPO wajib terlebih dahulu berstatus sebagai Brand Partner MOVINITE yang aktif.
3. DEPO hanya dapat diajukan oleh BP yang sekurang-kurangnya telah mencapai peringkat Sapphire, atau peringkat lain yang ditetapkan MOVINITE dari waktu ke waktu.
4. Status DEPO diberikan berdasarkan hasil pengajuan, pemeriksaan, dan persetujuan MOVINITE. Pencapaian peringkat Sapphire atau kriteria lainnya tidak dengan sendirinya memberikan hak kepada BP untuk menjadi DEPO.
5. Dalam mengajukan DEPO, BP wajib:
 - a. mengajukan permohonan DEPO melalui prosedur resmi MOVINITE;
 - b. memenuhi persyaratan mengenai identitas, domisili, lokasi, fasilitas, dan persyaratan administratif lainnya yang ditetapkan MOVINITE;
 - c. membaca, memahami, menyetujui, dan bersedia melaksanakan seluruh ketentuan dan perjanjian DEPO;

- d. mematuhi Kode Etik MOVINITE, Marketing Plan, serta seluruh kebijakan dan ketentuan resmi MOVINITE yang berlaku; dan
 - e. memberikan informasi yang benar dan dapat diverifikasi mengenai dirinya dan lokasi DEPO yang diajukan.
6. Persetujuan DEPO merupakan kewenangan MOVINITE dan dapat diberikan, ditolak, ditunda, atau dicabut berdasarkan hasil pemeriksaan dan pertimbangan MOVINITE sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

PASAL 20 — LOKASI, DOMISILI, DAN PEMBATAHAN JUMLAH DEPO

1. MOVINITE menetapkan jumlah DEPO yang dapat beroperasi dalam suatu kota atau wilayah berdasarkan kebutuhan distribusi, potensi pasar, kepadatan jaringan, kapasitas pelayanan, dan pertimbangan bisnis lainnya.
2. Penetapan jumlah dan lokasi DEPO merupakan kewenangan MOVINITE dan dapat ditinjau atau disesuaikan dari waktu ke waktu.
3. Dalam hal suatu kota atau wilayah telah memiliki DEPO yang masih aktif dan jumlah DEPO yang ditetapkan MOVINITE untuk wilayah tersebut telah terpenuhi, MOVINITE dapat menolak permohonan DEPO baru untuk wilayah tersebut.
4. Pengajuan DEPO pada suatu kota atau wilayah pada prinsipnya hanya dapat dilakukan oleh BP yang memiliki domisili yang sesuai dengan lokasi DEPO yang diajukan.
5. Kesesuaian domisili sebagaimana dimaksud pada ayat (4) sekurang-kurangnya dibuktikan berdasarkan alamat identitas resmi BP, termasuk kesesuaian kota/kabupaten dan kecamatan dengan lokasi DEPO yang diajukan, serta dokumen pendukung lain apabila diperlukan.
6. BP tidak diperkenankan mengajukan DEPO pada suatu kota atau wilayah hanya karena memiliki jaringan, downline, atau aktivitas bisnis di wilayah tersebut apabila domisili BP yang bersangkutan tidak memenuhi persyaratan lokasi sebagaimana ditetapkan MOVINITE.
7. Kepemilikan jaringan atau downline di suatu kota atau wilayah tidak dengan sendirinya memberikan hak kepada BP untuk memperoleh atau membuka DEPO di wilayah tersebut.
8. MOVINITE berhak melakukan verifikasi terhadap domisili, lokasi, jaringan, dan informasi lain yang diberikan dalam pengajuan DEPO. Apabila informasi yang diberikan tidak benar atau tidak sesuai dengan kondisi sebenarnya, MOVINITE berhak menolak, membatalkan, atau mencabut persetujuan DEPO sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

PASAL 21 — WILAYAH OPERASIONAL DAN PERLINDUNGAN ANTAR-DEPO

1. DEPO wajib menjalankan fungsi distribusi dan pelayanan produk MOVINITE sesuai dengan lokasi DEPO yang telah disetujui oleh MOVINITE.
2. DEPO tidak diperkenankan membuka, mendirikan, mengoperasikan, atau memfasilitasi DEPO tambahan, pusat distribusi, gudang distribusi, mini distribution center, mini DEPO, mobile DEPO, atau bentuk fasilitas distribusi lain yang secara substansi menjalankan fungsi DEPO di wilayah yang telah memiliki DEPO aktif, tanpa persetujuan tertulis MOVINITE.
3. Larangan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) berlaku meskipun fasilitas tersebut:
 - a. menggunakan nama BP atau downline yang berbeda;
 - b. menggunakan alamat atau lokasi yang berbeda;
 - c. tidak menggunakan nama "DEPO";
 - d. disebut sebagai mini stokis, mobile stokis, distribution point, fulfillment point, atau istilah lainnya; atau
 - e. dijalankan oleh downline, anggota jaringan, atau pihak lain atas arahan, dukungan, pembiayaan, penyediaan barang, atau koordinasi DEPO yang bersangkutan.
4. DEPO dilarang menyediakan, menempatkan, atau mengalihkan persediaan produk dalam jumlah atau pola distribusi yang secara substansi dimaksudkan untuk membentuk pusat distribusi alternatif di wilayah DEPO lain.
5. Memiliki downline atau jaringan di wilayah DEPO lain tidak memberikan hak kepada DEPO untuk mendirikan fasilitas distribusi di wilayah tersebut.
6. BP atau downline yang berada di wilayah DEPO lain tidak dapat ditunjuk atau digunakan oleh DEPO sebagai sarana untuk menghindari ketentuan mengenai lokasi dan pembatasan fasilitas distribusi sebagaimana dimaksud dalam Pasal ini.
7. Ketentuan dalam Pasal ini tidak dimaksudkan untuk melarang BP melakukan kegiatan penjualan atau pelayanan kepada konsumen sesuai dengan ketentuan MOVINITE. Yang dilarang adalah pembentukan atau pengoperasian fasilitas distribusi alternatif yang secara substansi mengambil atau menjalankan fungsi DEPO tanpa persetujuan MOVINITE.
8. Dalam hal terdapat kebutuhan distribusi di wilayah yang telah memiliki DEPO aktif, pengaturan mengenai kapasitas, perluasan fasilitas, atau penambahan titik distribusi hanya dapat dilakukan oleh MOVINITE berdasarkan evaluasi dan keputusan resmi Perusahaan. Pengaturan tersebut tidak memberikan kewenangan kepada DEPO untuk melakukan kerja sama distribusi, pertukaran produk, peminjaman produk, atau pemindahan persediaan dengan DEPO lain.

PASAL 22 — KEWAJIBAN DAN ETIKA OPERASIONAL DEPO

1. DEPO wajib menjalankan fungsi distribusi produk MOVINITE secara profesional, tertib, netral, dan sesuai dengan Kode Etik, Marketing Plan, Perjanjian DEPO serta kebijakan resmi MOVINITE yang berlaku.
2. Dalam menjalankan fungsi pelayanan, DEPO wajib memberikan pelayanan yang adil, profesional, dan tidak diskriminatif kepada seluruh BP MOVINITE yang berhak memperoleh pelayanan DEPO, tanpa membedakan Referral Line, upline, jaringan, peringkat, maupun hubungan pribadi dengan DEPO, sepanjang BP tersebut memenuhi ketentuan yang berlaku.
3. DEPO wajib:
 - a. menjaga ketersediaan produk sesuai dengan kapasitas dan ketentuan operasional yang ditetapkan MOVINITE;
 - b. menjaga produk MOVINITE yang berada dalam penguasaannya serta memastikan penyimpanan dan penanganannya sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan MOVINITE;
 - c. melakukan pencatatan dan administrasi transaksi, persediaan, penerimaan, dan pengeluaran produk secara benar dan dapat dipertanggungjawabkan;
 - d. memberikan pelayanan yang profesional kepada BP dan pihak lain yang berhak memperoleh pelayanan DEPO sesuai dengan ketentuan MOVINITE;
 - e. menjaga nama baik MOVINITE dalam seluruh kegiatan yang berkaitan dengan fungsi DEPO;
 - f. menggunakan nama, logo, materi promosi, fasilitas, sistem, dan atribut DEPO hanya sesuai dengan ketentuan dan kewenangan yang diberikan MOVINITE;
 - g. memberikan informasi mengenai produk, harga, program, dan ketentuan bisnis berdasarkan informasi resmi MOVINITE dan tidak membuat kebijakan atau ketentuan sendiri yang bertentangan dengan kebijakan perusahaan;
 - h. menjaga kerahasiaan data dan informasi BP, konsumen, transaksi, jaringan, serta informasi internal MOVINITE yang diperoleh dalam menjalankan fungsi DEPO; dan
 - i. memberikan akses atau informasi yang diperlukan apabila MOVINITE melakukan pemeriksaan, verifikasi, audit, atau evaluasi terhadap kegiatan DEPO.
4. DEPO yang menjadi asal pemenuhan pesanan wajib menangani tindak lanjut operasional atas keluhan mengenai ketidaksesuaian pemenuhan pesanan yang berasal dari DEPO tersebut, termasuk kesalahan pengiriman, kekurangan produk, kondisi pengepakan, serta dugaan kerusakan atau kehilangan produk dalam proses pengiriman, sesuai dengan hasil verifikasi dan ketentuan yang berlaku.
5. Dalam hal terdapat dugaan kerusakan atau kehilangan produk akibat proses pengiriman oleh penyedia jasa ekspedisi, DEPO asal pengiriman wajib

melakukan koordinasi dan, apabila memenuhi persyaratan, mengajukan klaim kepada penyedia jasa ekspedisi berdasarkan bukti pengiriman, kondisi pengepakan, dokumentasi kerusakan atau kehilangan, dan dokumen pendukung lainnya.

6. Penggantian produk atas pesanan yang dipenuhi oleh DEPO wajib menggunakan persediaan DEPO asal pengiriman. DEPO dilarang memperoleh, menggunakan, meminjam, meminjamkan, menukar, atau menerima produk dari DEPO lain untuk keperluan penggantian produk atau pemenuhan kekurangan pesanan. Apabila persediaan DEPO asal tidak mencukupi, DEPO wajib melaporkan kondisi tersebut kepada MOVINITE dan mengikuti arahan MOVINITE untuk penanganan selanjutnya, tanpa pertukaran atau pemindahan persediaan antar-DEPO. Setiap pengeluaran produk pengganti wajib dicatat secara terpisah sebagai penyesuaian atau pengeluaran persediaan sesuai prosedur administrasi yang berlaku. MOVINITE dapat melakukan pemantauan, verifikasi, audit, dan eskalasi atas penanganan klaim untuk memastikan kepatuhan terhadap ketentuan perusahaan.
7. DEPO wajib mematuhi keputusan penyelesaian klaim yang ditetapkan sesuai kewenangan MOVINITE, memberikan informasi yang benar, menyimpan bukti transaksi dan pengiriman, serta bekerja sama dalam pemeriksaan, rekonsiliasi stok, dan penyesuaian transaksi yang diperlukan.
8. DEPO dapat memberikan edukasi, pengingat, atau teguran secara profesional kepada BP yang melakukan tindakan atau perilaku yang tidak sesuai dengan etika, ketertiban pelayanan, atau ketentuan MOVINITE dalam hubungannya dengan DEPO.
9. Apabila terdapat perilaku BP yang diduga melanggar Kode Etik atau ketentuan MOVINITE, DEPO dapat melaporkan atau menyampaikan informasi tersebut kepada MOVINITE dan, apabila diketahui, kepada Referrer atau upline BP yang bersangkutan. DEPO tidak berwenang menetapkan sendiri bahwa suatu BP telah melakukan pelanggaran atau menjatuhkan sanksi atas nama MOVINITE.
10. DEPO wajib menjaga batas antara fungsi pelayanan distribusi dan fungsi pembinaan jaringan. DEPO dilarang menggunakan kedudukannya, aksesnya kepada BP, atau hubungan transaksi dengan BP untuk memengaruhi, membujuk, mendorong, atau memfasilitasi perpindahan Referral Line atau jaringan BP dengan alasan apa pun.
11. Larangan sebagaimana dimaksud pada ayat (10) berlaku termasuk apabila:
 - a. BP secara sukarela menyampaikan keinginannya untuk berpindah ke Referral Line DEPO;
 - b. BP menyampaikan ketidakpuasan terhadap Referrer atau upline-nya;
 - c. Referrer atau upline BP berdomisili di kota atau wilayah yang berbeda;
 - d. DEPO berpendapat bahwa BP akan lebih mudah mendapatkan pembinaan apabila berada dalam jaringan DEPO; atau
 - e. terdapat alasan lain yang menurut DEPO dapat memberikan manfaat bagi BP apabila berpindah jaringan.

12. Apabila BP menyampaikan keinginan untuk berpindah Referral Line atau jaringan kepada DEPO, DEPO wajib menjaga sikap profesional dengan tidak mengarahkan atau memfasilitasi perpindahan tersebut dan mengarahkan BP untuk berkonsultasi dengan Referrer atau upline-nya serta mengikuti prosedur resmi MOVINITE yang berlaku.
13. DEPO dilarang menggunakan pelayanan, ketersediaan produk, lokasi DEPO, hubungan transaksi, atau akses distribusi sebagai sarana untuk memperoleh keuntungan jaringan dengan cara mendorong BP dari Referral Line lain untuk berpindah ke jaringan DEPO.
14. DEPO dilarang:
 - a. menjual, menyerahkan, atau mendistribusikan produk dengan cara yang bertentangan dengan ketentuan MOVINITE;
 - b. melakukan manipulasi data transaksi, persediaan, pembayaran, identitas BP, atau informasi lainnya yang berkaitan dengan kegiatan DEPO;
 - c. menggunakan fasilitas DEPO untuk memberikan keuntungan khusus kepada BP tertentu yang bertentangan dengan kebijakan MOVINITE atau merugikan BP lainnya;
 - d. membuat atau menjanjikan bonus, cashback, diskon, insentif, atau program khusus yang mengatasnamakan DEPO atau MOVINITE tanpa kewenangan resmi;
 - e. menggunakan produk, fasilitas, data, atau sumber daya MOVINITE untuk menjalankan bisnis lain yang tidak berkaitan dengan fungsi DEPO;
 - f. mengalihkan fungsi atau tanggung jawab DEPO kepada pihak lain tanpa persetujuan MOVINITE; atau
 - g. menggunakan status DEPO untuk memberikan kesan bahwa yang bersangkutan memiliki kewenangan mewakili MOVINITE di luar kewenangan yang diberikan.
15. DEPO wajib menjaga fungsi dan identitas lokasi DEPO sebagai fasilitas distribusi MOVINITE. DEPO dilarang merangkap sebagai DEPO, pusat distribusi, stock point, distribution point, atau fasilitas distribusi sejenis untuk Bisnis Berbasis Jaringan lain di luar MOVINITE.
16. DEPO dilarang menggunakan lokasi, fasilitas, gudang, ruang pelayanan, sarana distribusi, maupun identitas DEPO untuk menyimpan, memajang, mendistribusikan, menawarkan, atau mempromosikan produk atau kegiatan bisnis dari Bisnis Berbasis Jaringan lain, baik untuk kepentingan pribadi maupun pihak lain.
17. Larangan sebagaimana dimaksud pada ayat (11) dan ayat (12) tetap berlaku apabila kegiatan atau fasilitas tersebut menggunakan nama, badan usaha, akun, atau pihak lain yang secara substansi dikendalikan, dimiliki, dikelola, atau difasilitasi oleh DEPO yang bersangkutan.
18. DEPO wajib memisahkan kegiatan distribusi MOVINITE dari kegiatan usaha pribadi atau kegiatan usaha lainnya sehingga tidak menimbulkan konflik

kepentingan, kebingungan mengenai kepemilikan produk, maupun penyalahgunaan fasilitas DEPO.

19. Ketentuan mengenai larangan pada ayat (11) sampai dengan ayat (13) tidak melarang DEPO atau BP yang bersangkutan untuk secara pribadi membeli, menggunakan, atau memiliki produk dari pihak lain untuk kebutuhan pribadi, sepanjang tidak menjadikan lokasi atau fasilitas DEPO sebagai tempat penyimpanan, distribusi, penjualan, promosi, atau pengembangan jaringan Bisnis Berbasis Jaringan tersebut.
20. DEPO wajib segera memberitahukan kepada MOVINITE apabila terjadi keadaan yang secara material dapat memengaruhi kemampuan DEPO dalam menjalankan fungsi distribusi, termasuk perubahan domisili atau lokasi DEPO, perubahan kepemilikan atau penguasaan fasilitas, gangguan operasional yang signifikan, atau keadaan lain yang ditentukan dalam Perjanjian DEPO.
21. Ketentuan teknis mengenai persyaratan stok, tata cara pemesanan dan pengambilan produk, administrasi, pembayaran, pengiriman, retur, pelayanan, standar fasilitas, audit, evaluasi kinerja, dan prosedur operasional lainnya diatur lebih lanjut dalam Perjanjian DEPO.

PASAL 23 — EVALUASI DAN PENCABUTAN STATUS DEPO

1. Status DEPO diberikan berdasarkan persetujuan MOVINITE dan dapat dievaluasi secara berkala berdasarkan kepatuhan, kebutuhan distribusi, kemampuan operasional, kondisi lokasi, serta pertimbangan bisnis dan organisasi lainnya.
2. MOVINITE berhak memberikan teguran, meminta tindakan perbaikan, membatasi fasilitas atau kewenangan DEPO, menanggukhan, atau mencabut status DEPO apabila DEPO:
 - a. melanggar Kode Etik, Marketing Plan, Perjanjian DEPO, atau kebijakan resmi MOVINITE;
 - b. tidak lagi memenuhi persyaratan yang ditetapkan untuk menjadi DEPO;
 - c. memberikan informasi yang tidak benar atau menyesatkan dalam pengajuan atau selama menjalankan fungsi DEPO;
 - d. menyalahgunakan status, fasilitas, produk, data, atau kewenangan DEPO;
 - e. menjalankan atau memfasilitasi fasilitas distribusi alternatif yang bertentangan dengan ketentuan wilayah DEPO;
 - f. melakukan tindakan yang merugikan kepentingan, reputasi, atau jaringan MOVINITE; atau
 - g. tidak mampu atau tidak bersedia lagi menjalankan kewajiban operasional DEPO sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
3. Pencabutan status DEPO tidak dengan sendirinya menghapus status BP yang bersangkutan sebagai Brand Partner MOVINITE, kecuali terdapat pelanggaran

lain yang berdasarkan ketentuan yang berlaku juga menyebabkan pembatasan atau penghentian status BP.

4. Dalam hal status DEPO dicabut atau berakhir, BP yang bersangkutan wajib menghentikan penggunaan nama, atribut, fasilitas, dan kewenangan DEPO serta menyelesaikan kewajiban administratif dan operasional sesuai dengan Perjanjian DEPO, dan instruksi resmi MOVINITE.
5. Ketentuan mengenai proses serah terima persediaan, penyelesaian transaksi, kewajiban pembayaran, penyelesaian administrasi, penggunaan fasilitas, serta hal teknis lainnya setelah berakhirnya status DEPO diatur lebih lanjut dalam Perjanjian DEPO.

PASAL 24 — MVN SEBAGAI BUSINESS SUPPORT SYSTEM

1. MVN (MOVINITE Business Support System) adalah sistem pendukung bisnis yang dikembangkan oleh MOVINITE melalui badan usaha yang berada dalam kepemilikan atau pengendalian MOVINITE, untuk menyediakan sarana edukasi, pelatihan, pengembangan kemampuan, alat bantu, kegiatan komunitas, dan dukungan pengembangan bisnis bagi Brand Partner dalam menjalankan bisnis MOVINITE.
2. MVN bukan perusahaan direct selling atau perusahaan perdagangan berjenjang yang menjalankan sistem pemasaran atau kompensasi tersendiri. MVN merupakan sarana pendukung bagi kegiatan bisnis MOVINITE dan tidak mengubah kedudukan MOVINITE sebagai perusahaan yang menjalankan kegiatan usaha sesuai ketentuan yang berlaku.
3. Kegiatan MVN dapat meliputi seminar, pelatihan, edukasi, coaching, pengembangan kepemimpinan, pengembangan keterampilan bisnis, event, komunitas, pemberian penghargaan atau recognition kepada BP berprestasi, serta penyediaan alat bantu fisik maupun digital yang ditujukan untuk mendukung pengembangan bisnis BP.
4. MVN dapat mengembangkan dan mengajarkan metode, sistem kerja, parameter bisnis, materi, panduan, atau alat bantu yang disusun berdasarkan pengalaman dan praktik pengembangan organisasi bisnis yang telah diterapkan oleh praktisi dan pemimpin yang berpengalaman, termasuk pengalaman para pendiri atau pengelola MOVINITE, serta disesuaikan dengan perkembangan zaman, kondisi pasar, dan kebutuhan pengembangan bisnis.
5. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan dalam MVN adalah Vital Sign, yaitu parameter atau indikator bisnis yang digunakan sebagai alat bantu bagi BP untuk memahami dan membangun aktivitas bisnis, kepemimpinan, sikap, etos kerja, pengembangan organisasi, dan parameter lain yang dianggap relevan untuk mendukung pertumbuhan bisnis yang sehat, kuat, dan berkelanjutan.
6. Metode, Vital Sign, materi, panduan, SOP, atau alat bantu yang diberikan melalui MVN merupakan sarana pendukung dan rekomendasi pengembangan bisnis, bukan merupakan persyaratan untuk memperoleh atau

mempertahankan status, rank, komisi, bonus, cashback, reward, atau hak kontraktual BP, kecuali apabila ketentuan tertentu secara tegas ditetapkan dalam Marketing Plan, Perjanjian Brand Partner, atau kebijakan resmi MOVINITE.

7. BP tidak diwajibkan mengikuti MVN atau menggunakan seluruh metode, materi, alat bantu, maupun kegiatan yang disediakan MVN. BP tetap memiliki kebebasan sebagai independent business partner untuk menentukan cara menjalankan bisnisnya sepanjang sesuai dengan hukum dan peraturan yang berlaku serta Perjanjian Brand Partner, Kode Etik, Marketing Plan, dan kebijakan resmi MOVINITE.
8. BP dan kelompok atau timnya dapat menggunakan support system, metode pembinaan, materi, atau alat bantu yang dikembangkan sendiri atau diperoleh dari pihak lain, sepanjang pelaksanaannya tidak bertentangan dengan hukum dan peraturan yang berlaku, ketentuan mengenai perdagangan berjenjang, Perjanjian Brand Partner, Kode Etik, Marketing Plan, serta kebijakan resmi MOVINITE.
9. MVN tidak menciptakan hak, kewajiban, persyaratan, kompensasi, atau manfaat baru bagi BP yang tidak diatur dalam Perjanjian Brand Partner, Marketing Plan, atau kebijakan resmi MOVINITE yang berlaku. Dalam hal terdapat perbedaan antara materi atau metode MVN dengan ketentuan resmi MOVINITE, ketentuan resmi tersebut menjadi acuan.
10. Materi, metode, parameter, atau rekomendasi yang diberikan melalui MVN merupakan sarana pengembangan bisnis dan tidak merupakan jaminan atas pencapaian pendapatan, rank, pertumbuhan organisasi, bonus, komisi, reward, atau keberhasilan bisnis tertentu.
11. Keikutsertaan dalam MVN tidak mengubah kedudukan BP sebagai independent business partner dan tidak memberikan kewenangan kepada BP untuk bertindak sebagai karyawan, agen, perwakilan hukum, atau pihak yang berwenang mengikat MOVINITE, kecuali berdasarkan kewenangan tertulis yang diberikan secara khusus.

BAB IX

KOMISI, REVERSAL, DAN PAJAK

Pasal 25 — Komisi dan Manfaat

1. Komisi, bonus, cashback, reward, dan manfaat lainnya hanya diberikan apabila transaksi dan seluruh persyaratan yang ditetapkan dalam Marketing Plan terpenuhi.
2. Setiap komisi, bonus, cashback, reward, atau manfaat yang diberikan kepada BP bersumber dari transaksi, volume, kualifikasi, atau dasar perhitungan lain

sebagaimana ditetapkan dalam Marketing Plan, dan tetap tunduk pada keabsahan serta keberlakuan dasar perhitungannya.

3. Kredit atau pembayaran komisi, bonus, cashback, reward, atau manfaat ke Wallet tidak dengan sendirinya menghilangkan hak MOVINITE untuk melakukan verifikasi, koreksi, Transaction Reversal, atau Commission Reversal apabila dasar transaksi atau dasar perhitungannya kemudian dibatalkan, dikoreksi, terkena chargeback, dinyatakan tidak valid, atau tidak lagi memenuhi persyaratan yang berlaku.
4. Kualifikasi, siklus pembayaran, Wallet, penarikan dana, Auto-RO, Travel Reward, dan manfaat lainnya mengikuti ketentuan Marketing Plan. Kode Etik tidak menciptakan hak pembayaran atau manfaat di luar ketentuan yang berlaku.
5. MOVINITE dapat melakukan verifikasi apabila terdapat indikasi atau informasi yang memerlukan verifikasi mengenai keabsahan transaksi, pembatalan, refund, chargeback, kesalahan sistem, atau kepatuhan terhadap ketentuan yang berlaku.

Pasal 26 — Transaction Reversal dan Commission Reversal

1. Apabila suatu transaksi dibatalkan, dikoreksi, dikembalikan, terkena chargeback, dinyatakan tidak sah, terbukti mengandung kecurangan, atau tidak lagi memenuhi persyaratan transaksi atau program yang berlaku, maka QV, BV, TP, Retail Profit dari Personal Web-Store (PWS), cashback, komisi, dan manfaat terkait dapat disesuaikan sesuai ketentuan Marketing Plan.
2. Penyesuaian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tetap dapat dilakukan meskipun komisi, cashback, reward, atau manfaat terkait telah dikreditkan ke Wallet, telah dinyatakan dapat ditarik, atau telah ditarik dan dibayarkan kepada BP, sepanjang terdapat dasar transaksi atau dasar perhitungan yang kemudian dibatalkan, dikoreksi, direversal, dinyatakan tidak valid, atau tidak lagi memenuhi persyaratan.
3. Penyesuaian dapat dilakukan melalui koreksi catatan transaksi, penyesuaian Wallet, pencatatan saldo penyesuaian (negative commission balance), atau pengimbangan terhadap pembayaran atau manfaat berikutnya, sepanjang diperbolehkan berdasarkan Marketing Plan, Perjanjian Brand Partner, dan peraturan perundang-undangan.
4. Penyesuaian dapat mencakup dampak transaksi terhadap BP yang melakukan transaksi maupun terhadap Upline atau Brand Partner lain yang memperoleh volume, komisi, cashback, reward, atau manfaat lain yang perhitungannya dipengaruhi oleh transaksi tersebut.
5. MOVINITE menyimpan catatan yang memadai mengenai penyesuaian dan menyediakan penjelasan melalui kanal resmi sesuai prosedur yang berlaku.

6. Hak yang telah sah menjadi hak BP tidak boleh dihapus tanpa dasar kontraktual atau hukum yang memadai.

Pasal 27 — Pajak

1. Komisi, bonus, insentif, Retail Profit dari PWS, cashback, reward, dan penghasilan atau manfaat ekonomi lainnya yang diterima BP diperlakukan sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku.
2. MOVINITE melakukan pemotongan, penyetoran, pelaporan, dan penyediaan bukti pemotongan Pajak Penghasilan (PPh) apabila diwajibkan berdasarkan peraturan perundang-undangan.
3. Jenis dan besaran pajak mengikuti ketentuan perpajakan yang berlaku, jenis penghasilan, dan status perpajakan penerima. Ketentuan teknis yang diatur dalam Marketing Plan diterapkan sepanjang sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku.
4. BP wajib memberikan data identitas dan perpajakan yang benar, lengkap, dan mutakhir kepada MOVINITE serta bertanggung jawab atas kewajiban perpajakan pribadi yang menjadi tanggung jawab BP sesuai peraturan perundang-undangan.

BAB X

DATA, PELAPORAN, INVESTIGASI, DAN SANKSI

Pasal 28 — Kerahasiaan dan Data

1. BP wajib menjaga kerahasiaan data jaringan, data konsumen, informasi komersial, informasi internal, kredensial akses, serta informasi lain yang berdasarkan sifatnya atau ketentuan MOVINITE merupakan informasi rahasia.
2. Data dan informasi yang diperoleh BP dalam menjalankan kegiatan sebagai BP hanya boleh diakses, digunakan, disimpan, dan dibagikan untuk tujuan yang sah, sesuai kewenangan, dan sesuai dengan ketentuan MOVINITE serta peraturan perundang-undangan yang berlaku.
3. BP dilarang menyalin, menjual, menyebarkan, memindahkan, menggunakan untuk kepentingan lain, atau memberikan akses kepada pihak yang tidak berwenang atas data jaringan, data konsumen, atau informasi rahasia MOVINITE tanpa dasar yang sah.
4. BP wajib segera melaporkan kepada MOVINITE apabila mengetahui atau memiliki alasan yang wajar untuk menduga adanya kebocoran data, kehilangan data, penyalahgunaan kredensial, atau akses yang tidak sah.

5. Kewajiban kerahasiaan tidak menghalangi pengungkapan informasi yang diwajibkan oleh peraturan perundang-undangan atau berdasarkan permintaan pihak yang berwenang.

Pasal 29 — Laporan Dugaan Pelanggaran

1. Laporan dugaan pelanggaran disampaikan melalui kanal resmi MOVINITE dan sedapat mungkin mencantumkan identitas pelapor, pihak yang dilaporkan, uraian kejadian, waktu atau periode kejadian, kanal atau tempat kejadian, serta bukti yang tersedia.
2. Bukti dapat berupa catatan transaksi, bukti pembayaran, percakapan, tangkapan layar, tautan publik, foto, dokumen, keterangan saksi, rekaman yang diperoleh secara sah, atau catatan sistem.
3. MOVINITE dapat meminta pelapor melengkapi informasi atau bukti yang diperlukan. Laporan yang belum dapat diverifikasi dapat ditunda pemeriksaannya dan dapat diajukan atau dilengkapi kembali apabila terdapat informasi atau bukti tambahan.
4. Pemberian bukti palsu, bukti yang telah diubah atau dimanipulasi, atau laporan yang sengaja dibuat dengan itikad buruk dapat diperlakukan sebagai pelanggaran tersendiri.
5. MOVINITE menjaga kerahasiaan identitas pelapor dan informasi laporan sejauh dimungkinkan oleh proses pemeriksaan, kepentingan perlindungan pihak terkait, dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Pasal 30 — Pemeriksaan dan Klarifikasi

1. Pemeriksaan dapat dilakukan berdasarkan laporan, audit, monitoring sistem, pola transaksi, keluhan konsumen, hasil verifikasi, atau informasi lain yang relevan.
2. MOVINITE dapat meminta keterangan, dokumen, bukti transaksi, klarifikasi, atau informasi lain yang relevan dari BP atau pihak terkait sepanjang diperlukan untuk pemeriksaan.
3. BP yang diperiksa diberikan kesempatan yang wajar untuk memberikan penjelasan, klarifikasi, dan/atau bukti pendukung atas dugaan pelanggaran, kecuali tindakan sementara diperlukan untuk mencegah kerugian, menjaga bukti, melindungi konsumen, atau menjaga keamanan sistem.
4. Tindakan sementara harus dilakukan secara proporsional sesuai kebutuhan pemeriksaan dan tidak dengan sendirinya merupakan penetapan bahwa pelanggaran telah terbukti.
5. Keputusan atas pemeriksaan didasarkan pada keseluruhan bukti, konteks kejadian, tingkat keterlibatan pihak yang diperiksa, dampak yang ditimbulkan, serta riwayat pelanggaran apabila relevan.

Pasal 31 — Sanksi

1. Berdasarkan hasil pemeriksaan dan tingkat pelanggaran, MOVINITE dapat memberikan sanksi berupa teguran, peringatan tertulis, kewajiban melakukan koreksi atau tindakan pemulihan, pembatasan aktivitas atau fasilitas, penangguhan, pembatalan atau penyesuaian transaksi yang tidak valid, Commission Reversal sesuai MP, pencabutan hak atau fasilitas, penghentian keanggotaan, dan/atau tindakan hukum sesuai ketentuan yang berlaku.
2. Sanksi tidak harus diberikan secara berurutan apabila tingkat pelanggaran, risiko terhadap konsumen atau perusahaan, indikasi penipuan atau penyalahgunaan, pengulangan pelanggaran, dampak yang ditimbulkan, atau keadaan lain yang relevan membenarkan tindakan yang lebih tegas.
3. BP yang membantu, memfasilitasi, mengarahkan, atau turut serta dalam pelanggaran dapat dikenai sanksi berdasarkan bukti keterlibatannya. Status sebagai Upline, Leader, Referrer, atau pihak yang memiliki hubungan jaringan dengan pelaku tidak dengan sendirinya membuktikan keterlibatan.
4. Satu pelanggaran dapat dikenai lebih dari satu bentuk tindakan apabila diperlukan untuk menghentikan pelanggaran, memulihkan keadaan, mencegah pengulangan, atau melindungi kepentingan konsumen, BP, dan MOVINITE.
5. Setiap sanksi harus memiliki dasar dalam Perjanjian Brand Partner, Marketing Plan, Kode Etik, dan/atau peraturan perundang-undangan yang berlaku.

BAB XI

BERAKHIRNYA KEANGGOTAAN, PEWARISAN, DAN PERSELISIHAN

Pasal 32 — Berakhirnya Keanggotaan

1. Keanggotaan BP dapat berakhir karena pengunduran diri, berakhirnya masa keanggotaan tanpa perpanjangan atau pemulihan, penghentian keanggotaan karena pelanggaran, atau sebab lain yang ditentukan dalam Perjanjian Brand Partner, Marketing Plan, dan ketentuan MOVINITE yang berlaku.
2. Tata cara pengunduran diri, perpanjangan, pemulihan, pendaftaran kembali, dan akibat administratif dari berakhirnya keanggotaan mengikuti ketentuan khusus yang diatur dalam Kode Etik, Marketing Plan, Perjanjian Brand Partner, dan kebijakan resmi MOVINITE.
3. Sejak tanggal efektif berakhirnya keanggotaan, BP wajib menghentikan penggunaan fasilitas, akun, materi, atribut, dan hak yang secara khusus

diperuntukkan bagi BP aktif, kecuali ditentukan lain oleh MOVINITE atau berdasarkan hak yang secara sah masih harus diselesaikan.

4. Berakhirnya keanggotaan tidak dengan sendirinya menghapus kewajiban, tanggung jawab, penyelesaian transaksi, atau hak pembayaran yang telah timbul sebelum tanggal efektif berakhirnya keanggotaan. Penyelesaian dilakukan sesuai Marketing Plan, Perjanjian Brand Partner, ketentuan verifikasi transaksi, dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

PASAL 33 — KEMATIAN DAN PEWARISAN

1. Dalam hal seorang Brand Partner (BP) meninggal dunia, hak dan kepentingan bisnis yang melekat pada keanggotaan BP dapat diwariskan kepada ahli waris yang sah sesuai dengan ketentuan dalam Perjanjian Brand Partner, Kode Etik, Marketing Plan, dan kebijakan resmi MOVINITE.
2. Pewarisan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) hanya dapat diproses setelah MOVINITE menerima dan memverifikasi dokumen yang membuktikan:
 - a. kematian BP;
 - b. identitas pihak yang mengajukan pewarisan; dan
 - c. kedudukan pihak tersebut sebagai ahli waris atau pihak yang secara sah berhak menerima hak dan kepentingan bisnis BP yang meninggal dunia.
3. MOVINITE tidak berkewajiban menentukan atau menyelesaikan perselisihan mengenai siapa yang merupakan ahli waris yang sah. Apabila terdapat lebih dari satu pihak yang mengajukan klaim atau terdapat keberatan, sengketa, atau ketidakjelasan mengenai hak waris, MOVINITE berhak menunda proses pewarisan sampai terdapat dokumen hukum atau penyelesaian yang dapat diterima oleh MOVINITE.
4. Setelah ahli waris atau pihak yang secara sah berhak menerima pewarisan telah diverifikasi dan proses pewarisan disetujui oleh MOVINITE, seluruh hak dan kepentingan bisnis yang secara sah melekat pada Akun BP yang diwariskan dapat diteruskan kepada penerima pewarisan, termasuk:
 - a. Akun BP;
 - b. Referral Line dan posisi jaringan;
 - c. peringkat atau rank BP;
 - d. kualifikasi yang telah melekat pada posisi tersebut;
 - e. fasilitas atau hak fasilitas yang melekat pada status dan posisi BP, sepanjang fasilitas tersebut masih tersedia dan dapat diteruskan berdasarkan ketentuan MOVINITE;
 - f. hak atas komisi, bonus, reward, dan manfaat ekonomi lainnya yang berasal dari bisnis yang diwariskan;
 - g. jaringan BP yang berada di bawah Akun BP tersebut; dan

- h. hak dan manfaat bisnis lainnya yang menurut sistem dan kebijakan MOVINITE melekat pada Akun BP tersebut.
5. Pewarisan sebagaimana dimaksud dalam Pasal ini merupakan kelanjutan dari hak dan kepentingan bisnis BP yang meninggal dunia dan bukan merupakan pendaftaran atau pembangunan bisnis baru. Oleh karena itu, penerima pewarisan tidak kehilangan peringkat, posisi jaringan, atau hak bisnis yang diwariskan semata-mata karena proses pewarisan.
 6. Penerima pewarisan wajib memenuhi persyaratan administratif dan identitas yang ditetapkan MOVINITE serta menerima dan menyetujui seluruh ketentuan yang berlaku bagi BP, termasuk Kode Etik, Marketing Plan, Perjanjian Brand Partner, dan kebijakan resmi MOVINITE.
 7. Hak atas komisi, bonus, pembayaran, reward, atau manfaat ekonomi yang telah diperoleh tetapi belum dibayarkan sampai dengan tanggal kematian BP tetap menjadi bagian dari hak ekonomi yang dapat diwariskan dan diproses sesuai dengan ketentuan MOVINITE.
 8. Dalam hal terdapat saldo Wallet, komisi, bonus, reward, atau hak pembayaran lainnya yang secara sah telah menjadi hak BP yang meninggal dunia, MOVINITE dapat mensyaratkan dokumen tambahan untuk memastikan pihak yang berhak menerima pembayaran tersebut.
 9. Pewarisan tidak dapat digunakan untuk menghindari atau menghapus kewajiban, tanggung jawab, atau sanksi yang secara hukum atau berdasarkan perjanjian telah melekat pada hak atau kepentingan bisnis yang diwariskan sebelum tanggal kematian BP, sepanjang secara hukum dapat diterapkan kepada penerima pewarisan.
 10. Pewarisan karena kematian merupakan pengecualian khusus atas prinsip bahwa Akun BP dan posisi bisnis MOVINITE tidak dapat dialihkan secara bebas. Akun BP, posisi jaringan, peringkat, atau hak bisnis tidak dapat dijual, dibeli, disewakan, dipinjamkan, diberikan, atau dialihkan kepada pihak lain selama BP masih hidup.
 11. Setiap bentuk pengalihan, penguasaan, atau penggunaan Akun BP oleh pihak lain semasa BP masih hidup dengan alasan pemberian, penjualan, pembelian, penggantian pengelola, nominee, pinjam nama, atau bentuk pengaturan lainnya yang pada hakikatnya dimaksudkan untuk memindahkan kepemilikan atau penguasaan atas Akun BP dan bisnisnya, dilarang.
 12. Ketentuan teknis mengenai dokumen, prosedur verifikasi, tata cara perubahan data, mekanisme penerusan jaringan, fasilitas, pembayaran komisi dan manfaat ekonomi, serta administrasi setelah pewarisan dapat diatur lebih lanjut dalam kebijakan dan prosedur resmi MOVINITE.

PASAL 34 — PERSELISIHAN

1. Perselisihan antar-BP pada dasarnya merupakan tanggung jawab para pihak yang berselisih. MOVINITE tidak berkewajiban menjadi mediator atau menentukan pihak yang benar dalam perselisihan pribadi antar-BP.
2. Para pihak yang berselisih diharapkan terlebih dahulu menyelesaikan permasalahan secara langsung melalui komunikasi dengan itikad baik dan berdasarkan ketentuan yang berlaku.
3. MOVINITE dapat melakukan pemeriksaan dan mengambil tindakan apabila suatu perselisihan berkaitan dengan dugaan pelanggaran terhadap Kode Etik, Marketing Plan, Perjanjian Brand Partner, sistem resmi MOVINITE, atau kebijakan perusahaan. Pemeriksaan dan tindakan tersebut dilakukan dalam kapasitas MOVINITE sebagai pengelola sistem dan penegak ketentuan perusahaan, bukan sebagai mediator atau penentu sengketa pribadi antar-BP.
4. Dalam hal perselisihan berkaitan dengan penempatan Referral, Referral Line, atau pendaftaran BP, MOVINITE mengacu pada data dan status yang tercatat dalam sistem resmi serta prosedur yang berlaku, dan tidak menentukan berdasarkan klaim pribadi mengenai siapa yang terlebih dahulu melakukan pendekatan atau menghubungi calon BP.
5. Perselisihan antara BP dan MOVINITE terlebih dahulu disampaikan melalui kanal resmi perusahaan untuk ditinjau dan diupayakan penyelesaiannya sesuai dengan Perjanjian Brand Partner, Kode Etik, Marketing Plan, dan kebijakan yang berlaku.
6. Apabila perselisihan tidak dapat diselesaikan melalui mekanisme yang tersedia, para pihak dapat menggunakan mekanisme penyelesaian sengketa berdasarkan Perjanjian Brand Partner dan ketentuan hukum Republik Indonesia.

BAB XII

DOKUMEN, PERUBAHAN, DAN PENERIMAAN ELEKTRONIK

Pasal 35 — Hubungan Antar-Dokumen

1. Kode Etik merupakan bagian dari hubungan kemitraan BP dan wajib dibaca bersama Perjanjian Brand Partner dan Marketing Plan (MP) yang berlaku.
2. Perjanjian Brand Partner mengatur hubungan kemitraan dan ketentuan kontraktual dasar antara MOVINITE dan BP. Marketing Plan mengatur status, kualifikasi, volume, perhitungan komisi, bonus, cashback, reward, pembayaran, dan manfaat program lainnya. Kode Etik mengatur perilaku, kewajiban, larangan, kepatuhan, pemeriksaan, dan sanksi BP.

3. Apabila terdapat ketidaksesuaian antar-dokumen yang tidak dapat diselesaikan melalui penafsiran yang harmonis, MOVINITE akan melakukan peninjauan dan menerbitkan klarifikasi atau perubahan tertulis sesuai dengan kewenangan yang berlaku serta tetap tunduk pada Perjanjian Brand Partner dan peraturan perundang-undangan.
4. Ketentuan teknis atau operasional tidak dapat mengubah hak atau kewajiban kontraktual material BP apabila perubahan tersebut menurut hukum atau Perjanjian Brand Partner memerlukan persetujuan BP.

Pasal 36 — Perubahan Kode Etik

1. MOVINITE dapat meninjau dan mengubah Kode Etik dari waktu ke waktu untuk menyesuaikan dengan perubahan peraturan perundang-undangan, sistem, operasional, perlindungan konsumen, pengembangan bisnis, atau kebutuhan tata kelola perusahaan.
2. Setiap versi Kode Etik mencantumkan nomor versi dan tanggal efektif.
3. Perubahan yang memengaruhi hak atau kewajiban kontraktual material Brand Partner wajib diberitahukan kepada Brand Partner dan memperoleh persetujuan elektronik apabila diwajibkan oleh hukum, Perjanjian Brand Partner, atau mekanisme penerimaan yang berlaku.
4. Perubahan teknis atau administratif yang tidak mengubah hak atau kewajiban kontraktual material dapat diberlakukan melalui pemberitahuan melalui kanal resmi MOVINITE. MOVINITE menyimpan versi terdahulu dan catatan perubahan sebagai bagian dari dokumentasi sistem.

Pasal 37 — Penerimaan Elektronik

1. Kode Etik merupakan dokumen master elektronik dan menjadi bagian dari hubungan kemitraan BP melalui mekanisme persetujuan elektronik yang disediakan oleh sistem resmi MOVINITE, sesuai dengan mekanisme penerimaan yang berlaku.
2. Penerimaan elektronik dilakukan melalui tindakan yang secara jelas menunjukkan persetujuan Brand Partner, seperti mencentang kotak persetujuan, menekan tombol "Saya Setuju", atau menggunakan mekanisme elektronik lain yang dapat dibuktikan, setelah dokumen dapat diakses dan dibaca.
3. Sistem MOVINITE dapat mencatat dan menyimpan identitas akun atau BP, nomor atau identitas BP, versi dokumen, tanggal dan waktu penerimaan, metode autentikasi, serta bukti penerimaan elektronik lainnya.
4. Catatan elektronik tersebut menjadi bukti penerimaan sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku. Tanda tangan basah individual tidak diperlukan apabila penerimaan elektronik telah dilakukan melalui mekanisme yang sah dan dapat dibuktikan.

Pasal 38 — Tidak Ada Jaminan Penghasilan dan Penutup

1. MOVINITE tidak menjamin jumlah atau tingkat penghasilan, status atau rank, pertumbuhan jaringan, atau keberhasilan bisnis BP.
2. Hasil yang diperoleh setiap BP dapat berbeda dan bergantung antara lain pada kegiatan nyata, penjualan, pengembangan jaringan, keterampilan, konsistensi, kondisi pasar, serta pemenuhan persyaratan Marketing Plan.
3. Kode Etik berlaku sejak tanggal efektif yang ditetapkan MOVINITE setelah proses peninjauan dan persetujuan internal selesai.
4. Kode Etik merupakan dokumen master dan tidak memuat halaman tanda tangan individual. Penerimaan masing-masing BP dicatat melalui sistem elektronik sesuai mekanisme penerimaan yang berlaku.