



KODE ETIK PENJUAL LANGSUNG

PT IONAYA OPTIMA NATURA

Nomor: KE/ION/25/004

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	2
BAB I – PENDAHULUAN	3
BAB II – ISTILAH DAN DEFINISI	3
BAB III – KEWAJIBAN PENJUAL LANGSUNG	4
BAB IV – HAK PENJUAL LANGSUNG	7
BAB V – HAK DAN KEWAJIBAN PERUSAHAAN	8
BAB VI – KETENTUAN OPERASIONAL PENJUAL LANGSUNG	11
BAB VII – PELATIHAN ATAU PENGEMBANGAN USAHA	12
BAB VIII – JENIS-JENIS BONUS	13
BAB IX – PELANGGARAN DAN SANKSI	13
BAB X – PROSEDUR PENYELESAIAN PERSELISIHAN	14
BAB XI – PENUTUP	15

KODE ETIK PENJUAL LANGSUNG ION

BAB I – PENDAHULUAN

Kode Etik Penjual Langsung ini mengatur hubungan hukum serta kesepakatan antara PT Ionaya Optima Natura (selanjutnya disebut “Perusahaan”) dengan para anggota (selanjutnya disebut “Penjual Langsung”). Dokumen ini disusun sebagai pedoman bagi seluruh pihak yang terlibat dalam aktivitas usaha Perusahaan, khususnya para Penjual Langsung. Tujuan dari penyusunan Kode Etik ini adalah untuk memperjelas hak dan kewajiban para pihak serta memberikan arahan dalam hal-hal berikut:

1. Menyatukan pemahaman tentang etika, tanggung jawab, serta sopan santun dalam menjalankan aktivitas usaha bagi seluruh Penjual Langsung.
2. Melindungi kepentingan hukum Perusahaan dan Penjual Langsung dari tindakan yang dapat merugikan pihak lain.
3. Menyampaikan secara jelas hak, tugas, dan tanggung jawab para Penjual Langsung dalam aktivitas usaha.
4. Memberikan kesempatan yang setara dalam sistem usaha yang dijalankan kepada seluruh Penjual Langsung.
5. Menjaga, mendukung, dan melindungi kepentingan seluruh Penjual Langsung yang tergabung dalam jaringan usaha Perusahaan.
6. Membangun dan memperkuat hubungan antar sesama Penjual Langsung demi terciptanya kebersamaan dan harmoni.
7. Menegaskan hubungan saling mendukung antara Perusahaan dan Penjual Langsung.

Kode Etik ini harus dijalankan secara bertanggung jawab oleh Perusahaan dan seluruh Penjual Langsung demi menciptakan lingkungan usaha yang sehat, adil, dan saling menguntungkan.

BAB II – ISTILAH DAN DEFINISI

Dalam Kode Etik dan Peraturan Penjual Langsung ini yang dimaksud dengan:

1. **Perusahaan:** PT Ionaya Optima Natura dengan merek dagang "**ION**", bergerak di bidang perdagangan barang melalui sistem penjualan langsung.
2. **Penjual Langsung:** Anggota mandiri (perorangan/badan usaha) yang memasarkan produk Perusahaan dan menerima komisi/bonus berdasarkan penjualan.
3. **Konsumen:** Pihak yang menggunakan produk Perusahaan.
4. **Upline:** Penjual Langsung yang merekrut anggota baru ke dalam jaringannya.
5. **Downline:** Anggota yang direkrut oleh Upline.
6. **Auto Maintain:** Pembelanjaan ulang oleh Penjual Langsung untuk memenuhi syarat komisi/bonus.
7. **Flush CV:** Penghapusan poin komisi akibat tidak terpenuhinya syarat pairing, keaktifan, atau batas waktu.
8. **Perjanjian:** Dokumen kerja sama antara Penjual Langsung dan Perusahaan.
9. **Program Pemasaran (Marketing Plan):** Strategi Perusahaan untuk memasarkan produk/jasa melalui jaringan pemasaran bertingkat.
10. **Produk:** Barang yang diperdagangkan oleh Perusahaan.
11. **Komisi atas Penjualan:** Imbalan berdasarkan volume/nilai penjualan pribadi/jaringan.
12. **Bonus:** Tambahan imbalan atas pencapaian target penjualan.
13. **Manajemen:** Pimpinan resmi Perusahaan.
14. **Support System:** Fasilitas pendukung pengembangan usaha Penjual Langsung.
15. **Top Leader Meeting:** Forum pertemuan antara Perusahaan dan Penjual Langsung terpilih.
16. **Harga Konsumen Satuan:** Harga produk yang ditetapkan Perusahaan.
17. **Biaya Registrasi:** Biaya sekali bayar sebesar Rp30.000 untuk mendapatkan Starter Kit, keanggotaan seumur hidup, dan fasilitas pendukung.
18. **Formulir Permohonan Penjual Langsung:** Dokumen wajib untuk pendaftaran anggota.
19. **Formulir Pengembalian Produk:** Dokumen untuk proses pengembalian/tukar produk.

BAB III – KEWAJIBAN PENJUAL LANGSUNG

Untuk menjadi bagian dari jaringan usaha Perusahaan, Penjual Langsung membayar Biaya Registrasi satu kali sebesar Rp30.000,- (Tiga Puluh Ribu Rupiah). Biaya ini sebagai pengganti Starter Kit untuk panduan dan bekal awal Penjual Langsung memulai usaha. Perusahaan tidak mengambil keuntungan dari biaya pendaftaran. Penjual Langsung berhak atas keanggotaan seumur hidup, Personal Web Page, Web Replika, serta pelatihan dari Perusahaan.

1. Penjual Langsung merupakan Warga Negara Indonesia atau Warga Negara Asing yang telah berusia minimal 18 tahun.
2. Penjual Langsung wajib menyelesaikan proses registrasi sesuai prosedur Perusahaan, termasuk:
 - a. Melampirkan identitas resmi (KTP/SIM/Paspor)
 - b. Melakukan pembayaran Biaya Registrasi
 - c. Menerima username dan password dari sistem
3. Penjual Langsung wajib menyetujui atau menandatangani Perjanjian dan Kode Etik, baik secara tertulis maupun digital.
4. Penjual Langsung wajib mengikuti pelatihan keterampilan, seperti seminar atau workshop, yang diselenggarakan oleh Kantor Pusat atau Kantor Perwakilan Perusahaan, minimal satu kali dalam setahun.
5. Penjual Langsung diperbolehkan menyelenggarakan pelatihan atau seminar bagi jaringan yang berkaitan dengan pengembangan Produk dan Marketing Plan, sesuai ketentuan yang berlaku.
6. Penjual Langsung dengan minimal paket Starter berhak melayani pembelian serta mendaftarkan calon Member dan Downline dalam jaringannya.
7. Penjual Langsung dapat membuka Mobile Stockist atau Stockist setelah memenuhi syarat yang ditetapkan oleh Perusahaan.
8. Penjual Langsung wajib melakukan pembelanjaan tanpa penundaan pengisian data yang berpotensi menimbulkan kerugian.
9. Penjual Langsung bertanggung jawab atas kepemilikan izin usaha sesuai dengan ketentuan hukum di wilayah domisili. Perusahaan tidak bertanggung jawab atas pengurusan izin tersebut.
10. Penjual Langsung wajib mengajukan permohonan tertulis kepada Perusahaan untuk membuat alat bantu (digital atau cetak) penjualan di luar ketentuan Perusahaan. Wajib mencantumkan keterangan bahwa alat bantu penjualan tersebut bukan alat bantu resmi dari Perusahaan.
11. Seluruh biaya dan pajak yang timbul dari kegiatan usaha menjadi tanggung jawab pribadi Penjual Langsung.
12. Selama masa perjanjian, Penjual Langsung menyatakan kesediaan untuk:
 - a) Tidak mengaku sebagai karyawan atau manajemen Perusahaan.

- b) Tidak bertindak atas nama Perusahaan atau membuat perjanjian atas nama Perusahaan tanpa wewenang.
 - c) Tidak mengubah atau menambah isi, label, kode serial, batch, dan kemasan produk.
 - d) Tidak mengalihkan hak dan tanggung jawab kepada pihak lain tanpa persetujuan tertulis.
 - e) Tidak menjual produk di bawah harga resmi yang ditetapkan.
 - f) Mengambil produk (*self-pickup*) maksimal dalam 10 hari sejak tanggal faktur. Kerusakan atau kehilangan setelah batas waktu bukan tanggung jawab Perusahaan.
 - g) Tidak membuat alat bantu penjualan tanpa persetujuan resmi.
 - h) Tidak melakukan klaim di luar pernyataan resmi Perusahaan.
 - i) Tidak melakukan crosslining atau memengaruhi jaringan untuk pindah.
 - j) Tidak mengikuti bisnis lain yang serupa saat beraktivitas dalam sistem ION.
 - k) Tidak memaksa pembelian atau menyembunyikan informasi dari konsumen.
 - l) Tidak melakukan publikasi atas nama Perusahaan tanpa izin tertulis.
 - m) Patuh pada peraturan dan Kode Etik Perusahaan.
 - n) Tidak memanipulasi jaringan untuk mendapatkan bonus secara tidak etis.
 - o) Menyediakan data identitas asli. Akun palsu akan dibatalkan oleh Perusahaan.
 - p) Tidak diperkenankan mengikuti promo apabila melanggar ketentuan.
 - q) Menerima bahwa semua keputusan Perusahaan bersifat final dan tidak dapat diganggu gugat.
13. Akun Penjual Langsung akan aktif selama 12 bulan pertama tanpa syarat sejak mendaftar. Setelah 12 bulan, Penjual Langsung wajib mengumpulkan saldo Auto Maintain (otomatis dari 10% potongan bonus harian) hingga Rp1.300.000, atau dengan melakukan pembelian pribadi minimal 60 CV per 60 hari. Apabila tidak memenuhi syarat, maka Anda hanya berhak atas Bonus Sponsor.
14. Pengalihan keanggotaan hanya dapat dilakukan atas persetujuan tertulis dari Perusahaan, selama semua syarat administratif terpenuhi dan tidak sedang dalam status pelanggaran.
-

BAB IV – HAK PENJUAL LANGSUNG

1. Penjual Langsung berhak memperoleh informasi yang jelas dan transparan mengenai hak, kebijakan, serta fasilitas pelatihan yang disediakan oleh Perusahaan untuk mendukung peningkatan kinerja dan pengembangan usaha.
2. Penjual Langsung memiliki hak untuk mewariskan hak usahanya kepada ahli waris yang namanya tercantum dalam data profil, sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku di Indonesia.
3. Keanggotaan Penjual Langsung berlaku selama 12 (dua belas) bulan sejak tanggal registrasi terakhir dan akan diperpanjang secara otomatis apabila tetap aktif dan tidak melakukan pelanggaran terhadap Kode Etik maupun Perjanjian.
4. Penjual Langsung berhak menukar Poin Redemption yang dimiliki dengan produk tertentu yang disediakan oleh Perusahaan sesuai kebijakan program penukaran poin yang berlaku.
5. Penjual Langsung berhak menerima akun keanggotaan berupa username dan password yang dikirimkan melalui email atau SMS setelah data pendaftaran selesai diisi, baik oleh Penjual Langsung sendiri, upline, maupun staf resmi Perusahaan.
6. Penjual Langsung berhak atas layanan pengiriman produk yang dibeli dari Perusahaan, dengan syarat biaya pengiriman telah dibayarkan saat transaksi dilakukan secara online.
7. Penjual Langsung berhak mengikuti pelatihan berkala yang diselenggarakan oleh Perusahaan di lokasi yang telah ditentukan, meliputi pelatihan produk dan strategi pemasaran, untuk meningkatkan kompetensi, integritas, dan tanggung jawab.
8. Setiap Penjual Langsung memiliki kesempatan yang sama untuk meraih prestasi dalam memasarkan produk atau jasa Perusahaan.
9. Penjual Langsung berhak mendapatkan pelayanan yang adil dan setara dari Customer Service Perusahaan.
10. Penjual Langsung memiliki keanggotaan seumur hidup selama tetap menjaga aktivitas melalui penjualan atau pembelian rutin (auto maintain).
11. Penjual Langsung berhak atas pembayaran bonus yang diperoleh dari hasil penjualan pribadi maupun penjualan tim atau jaringan.

12. Penjual Langsung dapat mengajukan pembatalan pendaftaran dan mengembalikan alat bantu serta produk yang telah diperoleh dalam kondisi semula dalam waktu maksimal 10 (sepuluh) hari kerja. Pengembalian dana akan dikenakan potongan biaya administrasi serta pengurangan atas bonus yang telah diterima.
 13. Penjual Langsung berhak mengembalikan produk yang tidak terjual dalam waktu maksimal 10 (sepuluh) hari kerja sejak tanggal pembelian, sesuai ketentuan yang berlaku. Pengajuan dilengkapi dengan formulir pengembalian yang telah diisi lengkap dan benar, serta produk harus dalam kondisi baik, utuh, dan tidak rusak.
 14. Pengembalian dana dilakukan setelah pengurangan atas bonus atau insentif yang telah diterima sebelumnya, dan dikenakan biaya administrasi sesuai kebijakan Perusahaan.
 15. Penjual Langsung berhak mengajukan permohonan ganti rugi atau penggantian atas produk yang tidak sesuai dengan spesifikasi atau mengalami kerusakan dalam waktu paling lambat 7 (tujuh) hari sejak produk diterima, dengan melampirkan bukti pembelian yang sah dan Formulir Pengembalian Produk yang diisi lengkap dan benar.
-

BAB V – HAK DAN KEWAJIBAN PERUSAHAAN

1. Perusahaan berhak menetapkan kebijakan, regulasi, harga produk, serta program promosi yang berlaku bagi seluruh Penjual Langsung. Perusahaan juga berwenang memberikan sanksi administratif kepada Penjual Langsung yang melanggar Kode Etik.
2. Perusahaan dapat menetapkan pembatasan atau penyesuaian atas pemberian bonus sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia, guna menjamin kesinambungan sistem bonus dan kepatuhan terhadap regulasi perpajakan.
3. Perusahaan bertanggung jawab memberikan penggantian atau kompensasi atas produk yang tidak sesuai dengan spesifikasi atau kualitas yang dijanjikan. Pengajuan dilakukan maksimal dalam 7 (tujuh) hari kerja sejak produk diterima, dengan syarat produk masih dalam kondisi baik, tersegel, dan memiliki masa kedaluwarsa minimal 6 (enam) bulan. Potongan biaya administrasi maksimal 10% serta pengurangan atas bonus yang telah diterima dapat dikenakan sesuai ketentuan.

4. Perusahaan memiliki hak melakukan pengawasan terhadap seluruh aktivitas Penjual Langsung guna memastikan kepatuhan terhadap Kode Etik dan kebijakan perusahaan.
5. Perusahaan wajib menyediakan berbagai bentuk pelatihan dan program pengembangan usaha kepada Penjual Langsung maupun Konsumen sesuai dengan jadwal dan lokasi yang ditentukan.
6. Perusahaan wajib menyelenggarakan sistem operasional yang menjunjung tinggi prinsip keadilan dan transparansi sehingga kegiatan usaha berjalan profesional serta sesuai peraturan yang berlaku.
7. Perusahaan berkewajiban melakukan perhitungan dan distribusi komisi atau bonus atas penjualan secara akurat dan tepat waktu.
8. Perusahaan menjamin mutu dan ketersediaan produk agar senantiasa dapat memenuhi kebutuhan pasar.
9. Perusahaan memberikan kesempatan yang sama bagi seluruh Penjual Langsung dalam menjalankan kegiatan usaha tanpa diskriminasi.
10. Perusahaan secara rutin menyelenggarakan pelatihan mengenai produk dan strategi pemasaran dengan tujuan memastikan seluruh pihak memahami dan mengikuti perkembangan informasi produk.
11. Perusahaan menyediakan sistem digital yang modern dan materi penjualan yang efektif untuk mendukung aktivitas bisnis Penjual Langsung.
12. Perusahaan juga menyelenggarakan berbagai kegiatan pendukung seperti seminar, lokakarya, dan Top Leader Meeting untuk memperkuat jaringan serta meningkatkan kompetensi Penjual Langsung.
13. Sesuai ketentuan perpajakan yang berlaku, Perusahaan wajib melakukan pemungutan Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penghasilan, serta menyetorkannya kepada negara.
14. Dalam hal terjadi perselisihan antar Penjual Langsung atau dengan pihak lain, Perusahaan menyediakan fasilitas mediasi sebagai upaya penyelesaian secara damai.
15. Perusahaan memberikan masa tenggang (Cooling-off Period) bagi Penjual Langsung yang mengundurkan diri, dengan ketentuan bahwa starter kit dan produk dikembalikan dalam keadaan baik maksimal dalam 10 (sepuluh) hari kerja.

16. Perusahaan memberikan kompensasi berupa penggantian atau ganti rugi atas kerugian akibat penggunaan barang dan/atau jasa, selama dapat dibuktikan bahwa penyebabnya berasal dari cacat produksi, desain, atau klaim yang tidak sesuai.
 17. Perusahaan wajib mengakhiri keanggotaan Penjual Langsung apabila terbukti melakukan pelanggaran berat terhadap Kode Etik atau Perjanjian, setelah melalui proses evaluasi dan pemberian kesempatan klarifikasi.
-

BAB VI – HAK KONSUMEN

1. Konsumen berhak untuk mengembalikan Barang yang dibeli dari Penjual Langsung dalam jangka waktu maksimal 7 (tujuh) hari kerja sejak Barang tersebut diterima, apabila Barang tidak sesuai dengan yang diperjanjikan. Ketidaksesuaian ini mencakup ketidakcocokan kualitas, jenis, fungsi, atau spesifikasi Barang dibandingkan dengan penawaran atau perjanjian awal antara Penjual Langsung (atau Perusahaan) dan Konsumen.
2. Prosedur Pengembalian Barang. Untuk melaksanakan hak sebagaimana dimaksud pada ayat (1), Konsumen harus mengembalikan Barang kepada Penjual Langsung atau Perusahaan melalui prosedur pengembalian yang ditetapkan. Konsumen wajib melampirkan bukti pembelian yang sah (faktur/nota) dan mengisi Formulir Pengembalian Produk dengan lengkap dan benar sesuai ketentuan yang berlaku. Barang yang dikembalikan harus dalam kondisi baik dan utuh seperti saat diterima (kecuali jika kerusakan atau ketidaksesuaian Barang memang menjadi alasan pengembalian yang bukan disebabkan oleh tindakan Konsumen), kemasan asli masih ada, serta dilengkapi dengan seluruh kelengkapan/aksesori (jika ada).
3. Tindak Lanjut Pengembalian. Penjual Langsung dan/atau Perusahaan wajib menerima kembali Barang dari Konsumen yang memenuhi syarat pengembalian sebagaimana diatur pada ayat (2). Setelah Barang dikembalikan oleh Konsumen sesuai prosedur, Perusahaan (langsung ataupun melalui Penjual Langsung) wajib memberikan pilihan kepada Konsumen untuk:
 - menerima pengembalian uang secara penuh atas harga pembelian Barang tersebut (refund), atau
 - menerima penukaran Barang dengan Barang lain yang sejenis atau setara nilainya, sesuai persetujuan Konsumen.

Pelaksanaan pengembalian uang atau penukaran Barang kepada Konsumen harus dilakukan secepatnya setelah pengembalian disetujui, sesuai dengan kebijakan Perusahaan dan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dengan dilaksanakannya pengembalian atau penukaran ini, hak dan kewajiban para pihak terkait dengan transaksi atas Barang tersebut dianggap telah diselesaikan sesuai Kode Etik dan peraturan yang berlaku.

BAB VII – KETENTUAN OPERASIONAL PENJUAL LANGSUNG

1. Penjual Langsung wajib melakukan pemesanan produk melalui sistem online resmi yang disediakan oleh Perusahaan, atau secara langsung di kantor distribusi atau stockist resmi yang telah ditunjuk.
2. Pembayaran atas pemesanan produk dapat dilakukan menggunakan kartu debit, kartu kredit, transfer bank, atau metode pembayaran lain yang tersedia dan telah ditentukan oleh Perusahaan.
3. Pelunasan pesanan yang dilakukan sebelum pukul 12.00 WIB pada hari kerja akan diproses dan dikirimkan pada hari yang sama. Sementara itu, pelunasan setelah pukul 12.00 WIB akan diproses pada hari kerja berikutnya.
4. Produk hanya akan dikirimkan ke alamat yang tercatat dalam sistem Perusahaan. Apabila terdapat perubahan alamat pengiriman, Penjual Langsung wajib mengajukannya melalui formulir perubahan data secara resmi.
5. Penjual Langsung dapat mengambil produk secara langsung di kantor pusat, cabang Perusahaan, atau di lokasi Stockist dengan menunjukkan identitas diri atau surat kuasa resmi jika pengambilan dilakukan oleh pihak lain.
6. Segala bentuk transaksi yang telah tercatat menjadi tanggung jawab penuh Penjual Langsung. Kesalahan atau kelalaian dalam pengisian data merupakan tanggung jawab pribadi, bukan tanggung jawab Perusahaan.
7. Kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Perusahaan dan Penjual Langsung, baik dalam bentuk fisik maupun digital. Perjanjian tersebut paling sedikit harus memuat ketentuan sebagai berikut:
 - a) Nama, alamat, dan tempat kedudukan masing-masing pihak;
 - b) Hak dan kewajiban masing-masing pihak;

- c) Program pembinaan, pelatihan, dan fasilitas yang disediakan oleh Perusahaan dan/atau jaringan pemasaran kepada Penjual Langsung;
 - d) Jangka waktu berlakunya perjanjian;
 - e) Ketentuan mengenai pemutusan dan perpanjangan perjanjian;
 - f) Ketentuan mengenai pengembalian barang atau produk;
 - g) Ketentuan tentang ganti rugi atas barang dan/atau jasa yang tidak sesuai dengan kualitas atau jenis yang dijanjikan, dengan batas waktu maksimal 7 (tujuh) hari kerja sejak produk diterima;
 - h) Ketentuan mengenai pemberian komisi, bonus, dan bentuk penghargaan lainnya; dan
 - i) Mekanisme penyelesaian perselisihan.
-

BAB VIII – PELATIHAN ATAU PENGEMBANGAN USAHA

1. Perusahaan menyediakan berbagai program pelatihan dan pengembangan usaha bagi Penjual Langsung dan/atau Konsumen, baik secara daring maupun luring, sesuai jadwal yang ditetapkan.
 2. Kegiatan pelatihan yang secara rutin diselenggarakan oleh Perusahaan meliputi:
 - a) Business Preview Online: diselenggarakan setiap hari Rabu pukul 19.00 WIB melalui platform Zoom Meeting.
 - b) Seminar Kesehatan dan Produk: dilaksanakan setiap dua minggu sekali pada hari Kamis pukul 19.00 WIB secara online melalui Zoom Meeting.
 - c) Business Preview Offline: diselenggarakan setiap hari Sabtu di kantor ION Jakarta, kantor Stockist daerah, atau di tempat-tempat pertemuan lain. Minimal diadakan 2 kali per bulan.
 - d) Seminar Kesehatan Offline: diselenggarakan setiap hari Sabtu di kantor ION Jakarta, kantor Stockist daerah, atau di tempat-tempat pertemuan lain. Minimal diadakan 1 kali per bulan.
 3. Perusahaan memiliki kewenangan untuk menyesuaikan jadwal serta jenis pelatihan berdasarkan kebutuhan edukasi dan pengembangan jaringan Penjual Langsung.
-

BAB IX – JENIS-JENIS BONUS

Perusahaan memberikan berbagai jenis bonus kepada Penjual Langsung sebagai bentuk penghargaan atas aktivitas penjualan produk dan pengembangan jaringan, sesuai dengan sistem pemasaran yang berlaku. Jenis-jenis bonus tersebut antara lain:

1. **Bonus Sponsor:** Insentif langsung yang diberikan kepada Penjual Langsung atas transaksi pembelian pertama dari downline yang disponsornya. Bonus ini dihitung sebesar 16,67% - 30% dari nilai CV (Commission Value).
2. **Bonus Pass Up PRO:** Bonus selisih yang diterima oleh upline PRO atas selisih sponsor bonus dari downline yang belum mencapai status keanggotaan PRO.
3. **Personal Cashback:** Cashback eksklusif bagi Member PRO atas pembelanjaan pribadi, dibayarkan langsung sesuai nilai bonus sponsor yang berlaku.
4. **Bonus Pairing (Bonus Pengembangan Tim):** Bonus harian yang diperoleh dari pencapaian penyeimbangan volume penjualan di kaki kiri dan kaki kanan dalam struktur binari. Besarannya berkisar antara 7,5% hingga 19% dari total CV, tergantung pada paket keanggotaan.
5. **Bonus Matching PRO:** Bonus tambahan yang diberikan kepada Penjual Langsung dengan status keanggotaan PRO. Bonus ini sebesar total 15% dari nilai Bonus Pairing yang diperoleh oleh downline sponsor hingga 5 tingkat kedalaman.
6. **Bonus Unilevel:** Bonus bulanan yang diberikan berdasarkan transaksi redemption (penukaran poin produk) oleh jaringan sponsorisasi hingga 10 level kedalaman. Total bonus yang dibagikan dapat mencapai hingga 60% dari nilai CV.
7. **Bonus Title Reward:** Bonus penghargaan yang diberikan saat Penjual Langsung mencapai peringkat tertentu berdasarkan akumulasi nilai pairing (penyeimbangan tim). Besarannya disesuaikan dengan tingkatan Gelar Penjual Langsung.

Penjelasan dan ketentuan teknis masing-masing bonus tercantum secara lengkap dalam dokumen terpisah “Marketing Plan ION” yang menjadi bagian tidak terpisahkan dari Kode Etik ini.

BAB X – PELANGGARAN DAN SANKSI

1. Penjual Langsung dapat dikenai sanksi apabila melakukan pelanggaran terhadap peraturan dan kode etik Perusahaan, antara lain:
 - a) Menawarkan, mempromosikan, atau menjual produk dari perusahaan Multi Level Marketing (MLM) lain selama masih aktif sebagai Penjual Langsung ION.

- b) Terlibat langsung sebagai pelaku usaha atau penanggung jawab dalam kegiatan usaha MLM lain.
 - c) Memberikan promosi dalam bentuk cashback, potongan harga, atau skema lain yang serupa sehingga menciptakan persaingan usaha yang tidak sehat.
 - d) Mengajak, memengaruhi, atau menggunakan cara yang tidak etis dalam mensponsori Penjual Langsung dari jaringan lain untuk berpindah ke jaringannya.
 - e) Mengubah atau mengganti isi maupun label kemasan produk resmi Perusahaan.
 - f) Menjalankan kegiatan usaha yang bertentangan dengan ketentuan Perusahaan atau mencemarkan nama baik Perusahaan di muka umum.
 - g) Menjual produk di luar mekanisme penjualan langsung, seperti menjual di toko fisik ritel, e-commerce, marketplace, atau tempat umum lainnya yang tidak sesuai dengan ketentuan SIUPL.
 - h) Melakukan aktivitas crosslining, yaitu berpindah struktur jaringan atau merekrut Penjual Langsung dari jaringan lain tanpa persetujuan resmi Perusahaan.
 - i) Terlibat dalam tindakan lain yang secara langsung atau tidak langsung merugikan citra, sistem, atau operasional Perusahaan.
2. Perusahaan memiliki kewenangan untuk memberikan sanksi berdasarkan tingkat dan frekuensi pelanggaran yang dilakukan oleh Penjual Langsung. Tahapan sanksi yang dapat diterapkan adalah sebagai berikut:
- a) Teguran Lisan.
 - b) Surat Peringatan Tertulis, sampai dengan 3 (tiga) kali.
 - c) Pembekuan Keanggotaan Sementara (Suspended).
 - d) Pemutusan Keanggotaan Permanen (Terminated).

Setiap sanksi akan diberlakukan setelah melalui proses klarifikasi dan evaluasi oleh pihak yang berwenang di dalam struktur Perusahaan.

BAB XI – PROSEDUR PENYELESAIAN PERSELISIHAN

1. Apabila terjadi perselisihan antara sesama Penjual Langsung, Perusahaan akan bertindak sebagai mediator dan mengupayakan penyelesaian secara damai melalui musyawarah untuk mencapai mufakat.

2. Dalam hal perselisihan terjadi antara Penjual Langsung dan pihak lain, Perusahaan juga dapat memfasilitasi proses mediasi dan perundingan untuk mencari solusi terbaik melalui jalur musyawarah.
 3. Jika Penjual Langsung melanggar ketentuan dalam perjanjian yang telah disepakati dengan Perusahaan, maka penyelesaian perselisihan diupayakan terlebih dahulu melalui musyawarah mufakat antara kedua belah pihak.
 4. Apabila upaya penyelesaian secara musyawarah tidak membuahkan hasil, maka proses penyelesaian dapat dilanjutkan melalui jalur hukum sesuai yurisdiksi yang berlaku di wilayah kantor pusat Perusahaan, dengan tetap mengedepankan asas keadilan dan perlindungan terhadap seluruh pihak yang berselisih.
-

BAB XII – PENUTUP

1. Kode Etik Penjual Langsung ini dapat ditinjau dan disesuaikan kembali sesuai kebutuhan. Setiap perubahan akan disampaikan secara tertulis kepada instansi pemerintah terkait sebagai bentuk pelaporan. Setelah memperoleh persetujuan, perubahan tersebut akan diumumkan kepada seluruh Penjual Langsung melalui situs resmi Perusahaan.
2. Kode Etik dan Marketing Plan/Program Pemasaran yang disusun secara terpisah dari dokumen ini tetap menjadi satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dari Kode Etik Penjual Langsung.
3. Kode Etik dan Program Pemasaran merupakan bagian integral dari sistem operasional Perusahaan, dan oleh karenanya, seluruh pihak — baik Perusahaan maupun Penjual Langsung — wajib mematuhi sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Negara Republik Indonesia.