

KODE ETIK KEMITRAAN PT. GOLDEN MILENIUM CEMERLANG

BAB 1. MUKADIMAH

PT. GOLDEN MILENIUM CEMERLANG adalah perusahaan yang bergerak dalam penjualan langsung dengan sistem yang terkoordinasi secara digital sehingga memudahkan anggota atau mitra nya melaksanakan kegiatan pemasaran.

Dalam menjalankan bisnisnya PT.GOLDEN MILENIUM CEMERLANG yang juga disebut PT.GMC menyusun KODE ETIK KEMITRAAN, yang tujuannya untuk merapikan kerjasama antara perusahaan dan mitra dan memastikan kegiatan usaha sesuai dengan aturan main di perusahaan dan hukum yang ada di republik Indonesia.

Oleh karena itu jika ketentuan, peraturan serta kode etik yang tidak dilaksanakan atau dilanggar akan diberikan sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

BAB II - DEFENISI DAN TERMINOLOGI

Defenisi adalah konsep dasar atau istilah yang menjelaskan sistem kerja bisnis tersebut. Banyak istilah didalam perusahaan yang harus dipahami oleh mitra dan semua nya akan tertuang didalam kode etik kemitraan. Beberapa defenisi atau istilah sebagai berikut :

1. Perusahaan adalah PT.Golden Milenium Cemerlang atau disebut juga PT.GMC adalah sebuah perseroan terbatas beralamat di komplek J.City jalan karya wisata medan johor.
2. Produk adalah semua jenis barang yang dijual oleh perusahaan secara eksklusif dengan sistem penjualan langsung, jenis dan kode produk nya akan diuraikan dalam katalog produk.
3. Kode produk adalah istilah jenis produk yang dibuat agar produk tersebut lebih mudah dimengerti dan dipahami oleh mitra dan manajemen.
4. Penjualan langsung adalah metode pemasaran dan distribusi dimana produk dijual langsung kepada konsumen tanpa melalui toko atau ritel atau pihak ketiga lainnya baik secara tatap muka langsung maupun melalui sistem digital.
5. Kemitraan adalah sistem hubungan kerjasama antara PT.GMC dengan mitra sebagai perantara untuk memasarkan produk langsung sampai ke konsumen akhir. Dalam kemitraan ini individu bertindak sebagai mitra independen bukan karyawan perusahaan sehingga mereka mendapatkan penghasilan berdasarkan penjualan produk dan rekrutmen anggota baru.
6. Mitra adalah individu yang telah mengisi formulir keanggotaan dan tercatat secara sah di perusahaan sebagai anggota dan memiliki nomor identitas mitra dan password login.
7. Calon mitra adalah seseorang atau kelompok yang berpotensi untuk diajak bekerja sama dalam bisnis PT.GMC tetapi belum secara resmi bergabung atau menyepakati kerjasama tersebut.
8. Sponsor adalah mitra yang telah memiliki ID mitra di PT.GMC yang bertugas merekrut mitra baru kedalam jaringan dibawah mereka.

9. Sponsor bertanggung jawab untuk memperkenalkan bisnis perusahaan kepada calon mitra, membantu mereka dalam memahami sistem serta memberikan dukungan dan pelatihan kepada mereka setelah bergabung.
10. ID mitra adalah sebuah kode berupa susunan nomerik yang diberikan perusahaan kepada mitra yang bisa digunakan untuk melakukan transaksi di website perusahaan. Setelah mempunyai ID, mitra akan di berikan password dan kata sandi agar mitra bisa login ke sistem digital Perusahaan.
11. Kemitraan multi adalah kondisi dimana seorang mitra memiliki 2 (dua) atau lebih ID mitra.
12. Mitra aktif adalah mitra yang aktif mensponsori atau melakukan perekrutan mitra baru, dan aktif mengikuti sebagian atau keseluruhan pertemuan yang direkomendasikan oleh perusahaan.
13. Mitra tidak aktif adalah keadaan dimana seseorang mitra tidak memenuhi ketentuan sebagai mitra aktif.
14. Jaringan keanggotaan mitra adalah, semua mitra yang menjalankan usaha PT.GMC dalam kelompok jaringan mitra yang bersangkutan.
15. Starter kit adalah alat bantu berupa flipchart maupun buku tentang company profile, katalog produk, marketing plan atau alat bantu lainnya yang didapatkan oleh mitra setelah mendaftarkan diri sebagai mitra.
16. Alat bantu merupakan alat promosi baik berupa brosur, banner, spanduk, proposal, katalog, website, media sosial, publikasi resmi perusahaan lainnya, yang menjelaskan tentang produk dan program kemitraan maupun petunjuk lainnya.
17. Konsumen adalah setiap orang pemakai produk, baik untuk kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.
18. Upline adalah atasan mitra atau atasannya lagi dan seterusnya lagi keatas, upline atau jaringan ke atas merupakan semua jaringan yang berada di atas mitra tersebut baik sebagai sponsor maupun bukan sponsor.
19. Downline atau jaringan ke bawah merupakan jaringan mitra yang berada di bawah mitra tersebut baik yang dari jalur sponsorisasi maupun bukan jalur sponsorisasi.
20. Ujroh adalah komisi atau imbalan yang diberikan perusahaan kepada mitra yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan produk, baik yang dihasilkan oleh mitra secara pribadi maupun yang dihasilkan oleh jaringannya.
21. Reward adalah hadiah berupa barang atau nilai rupiah dari perusahaan kepada mitra karena berhasil mencapai target penjualan produk yang ditetapkan perusahaan.
22. Marketing plan adalah program perusahaan yang menjelaskan tentang komisi, reward yang akan diterima oleh mitra jika melakukan pemasaran produk maupun pengembangan bisnis jaringan PT.GMC.

23. Website perusahaan adalah platform digital yang dirancang untuk mendukung operasi bisnis perusahaan yang digunakan untuk menjalankan dan mengelola aktifitas pemasaran, penjualan dan perekrutan secara online.
24. Fungsi utama adanya website di PT.GMC adalah:
1. Menyediakan informasi produk atau layanan.
 2. Menampilkan deskripsi lengkap tentang produk yang ditawarkan.
 3. Memberikan edukasi kepada mitra dan calon mitra tentang manfaat produk.
 4. Pendaftaran mitra.
 5. Memudahkan calon calon mitra untuk mendaftar dan bergabung dalam jaringan. Biasanya dilengkapi dengan formulir pendaftaran online dan sistem otomatisasi.
 6. Mitra dapat memantau struktur jaringan downline mitra mereka.
 7. Memberikan akses ke data penjualan dan perkembangan tim.
 8. Dashboard mitra.
 - Menyediakan laporan tentang kinerja mitra dan tim, termasuk ujah dan target penjualan, serta reward yang diraih.
 - Info kalender pelatihan dan training mitra
 - Materi promosi.
 - Menghemat waktu dan meminimalkan kesalahan manual.
25. Leader merupakan mitra yang sudah mencapai jenjang karir tertentu.
26. Titik bonus adalah titik hak usaha.
27. Pewaris adalah mitra yang sudah meninggal dunia.
28. Ahli waris adalah, anak, istri atau keluarga lainnya yang berhak atas warisan keanggotaannya dan dicantumkan didalam formulir pendaftaran.
29. Warisan adalah hak usaha dan keanggotaan yang selama ini dijalankan oleh mitra yang meninggal dunia kemudian dapat diserahkan kepada ahli warisnya.
30. Hukum yang berlaku adalah hukum Republik Indonesia.

BAB III KEMITRAAN

Pasal 1

Tata Cara Menjadi Mitra

Adapun persyaratan untuk menjadi mitra PT.GMC adalah sebagai berikut:

1. Calon mitra adalah bukan mitra dan baru sah menjadi mitra setelah mengisi formulir pendaftaran mitra dengan memenuhi semua persyaratan dan ketentuan yang berlaku di perusahaan.

2. Mengisi formulir pendaftaran mitra, memiliki KTP atau identitas diri lainnya yang diakui oleh pemerintah Indonesia dan calon wajib mencantumkan nomor handphone aktif, email aktif, dan rekening bank aktif.
3. Mentransfer biaya registrasi minimal satu paket untuk mendapatkan hak usaha sekaligus juga pembelian produk sebesar Rp.3.500.000,- ke rekening PT.GMC.
4. Mitra yang masuk terdaftar harus disponsori oleh seorang mitra atau uplinenya dimana mitra sponsor wajib menerangkan tentang perusahaan, sistem pemasaran, produk peraturaran dan kode etik perusahaan.

**5. Rekening PT.GMC (PT. Golden Milenium Cemerlang) adalah :
106 005 300 2211
Bank Mandiri
Atas nama PT. Golden Milenium Cemerlang**

6. Sponsor membantu mengisi formulir pendaftaran mitra downlinenya secara online melalui website PT.GMC hingga muncul nomor ID kemitraan baru.
7. Dengan mengisi formulir permohonan mitra oleh calon mitra berarti ia bertanggung jawab atas kebenaran isi data diri dan keterangan yang tercantum di dalam formulir pendaftaran mitra, dan perusahaan dibebaskan dari tanggung jawab atas data data dalam formulir pendaftaran tersebut.
8. Sejak mengisi formulir pendaftaran mitra, kemudian menyetujui persyaratan dan ketentuan sebagai mitra PT.GMC, maka mitra tersebut telah mengikatkan diri dan terhadap semua ketentuan Perusahaan.
9. Mitra dalam keadaan sehat jasmani dan rohani serta tidak sedang dicabut hak-haknya sebagai subjek hukum.
10. Seorang mitra adalah setiap orang tanpa membedakan suku, ras, agama, jenis kelamin mempunyai kesempatan yang sama sepanjang memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh perusahaan.
11. Seorang mitra merupakan mitra mandiri perusahaan dan bukan karyawan sehingga mitra tidak dapat mencampuri kebijaksanaan manajemen dan karena itu mitra tidak terikat kepada ketentuan internal perusahaan.
12. Mitra sponsor adalah seorang mitra yang mensponsori calon mitra untuk terdaftar di PT.GMC, mitra sponsor akan menerangkan keuntungan dan manfaat bergabung menjadi bagian dari sistem pemasaran di PT.GMC. Setelah itu mitra sponsor akan meminta data pribadi calon mitra untuk langsung di daftarkan ke situs website pendaftaran online.
13. Mitra downline adalah seorang mitra yang berada di bawah koordinasi jaringan mitra sponsor baik langsung atau tidak langsung disponsori oleh mitra sponsor.
14. Mitra upline disebut juga sebagai leader adalah seorang mitra yang mempunyai mitra downline dibawahnya apakah yang langsung disponsornya atau pun tidak.

15. Mantan mitra adalah seorang mitra yang telah mengundurkan diri dalam waktu minimal satu tahun.
16. Semua data mitra yang diterima perusahaan akan menjadi milik perusahaan sepenuhnya sehingga perusahaan tidak mempunyai kewajiban apapun terhadap mitra atau pihak manapun didalam menggunakan data diri mitra tersebut untuk kelancaran seluruh aktifitas kegiatan admininstrasi promosi dan penjualan.
17. Perusahaan hanya mengakui alamat mitra sesuai alamat yang tercantum pada formulir pendaftaran mitra, kecuali terdapat perubahan alamat yang disahkan oleh perusahaan.
18. Semua pembayaran transaksi mitra kepada dinyatakan sah apabila dilakukan melalui transfer ke rekening PT.GMC. Pembayaran yang dilakukan diluar rekening yang sah PT.GMC adalah bukan merupakan tanggung jawab perusahaan.

Pasal 2

Masa Berlaku Keanggotaan

1. Keanggotaan mitra berlaku seumur hidup kecuali mitra tersebut melakukan pelanggaran kode etik.
2. Seorang mitra dapat menambah titik usaha dengan syarat, sebagai berikut:
 - Pendaftaran dengan KTP atau identitas diri yang sama dibatasi maksimum 40 titik usaha atau maskimal ambil 1 (satu) paket paket platinum.
 - Titik tersebut masih dibawah garis koordinasi jaringannya atau koordinasi garis sponseringnya sendiri.
3. Tiap titik usaha mendapatkan ID dan password yang berbeda-beda.
4. Perusahaan dapat sewaktu-waktu memanggil mitra tanpa diwakilkan agar datang kekantor perusahaan guna membuktikan data mitra dan bila perusahaan menilai keanggotaan tersebut fiktif maka perusahaan tanpa menunggu pertimbangan dari pihak manapun dapat membatalkan keanggotaan tersebut.

Pasal 3

Sistem Sponsoring Mitra Baru

1. Mitra tidak diperkenankan merebut calon mitra yang telah memiliki nomor ID di PT.GMC.
2. Mitra tidak boleh merebut calon mitra yang sudah mengisi dan menandatangani formulir dan telah melampirkan nomor rekening dan data KTPnya dari mitra sponsor lain.

3. Bila terjadi sengketa perebutan keanggotaan maka perusahaan turut berdiskusi memberikan saran kepada beberapa pihak yang bersengketa dan setelah itu berhak menentukan kepada mitra yang mana calon mitra akan bergabung.
4. Dalam melakukan pensponsoran, mitra hanya diperbolehkan melakukan pengiklanan dan promosi sesuai dengan ketentuan yang telah digariskan oleh perusahaan,
5. Perusahaan akan menegur semua iklan dan promosi seorang mitra yang diluar ketentuan yang menimbulkan potensi resiko dan sengketa bukan menjadi tanggung jawab perusahaan.
6. Calon mitra boleh bebas memilih mitra sponsornya sendiri ditandai dengan menyerahkan semua data diri yang diperlukan untuk mengisi formulir pendaftaran mitra
7. Mitra sponsor dilarang memberikan data diri, produk dan kegiatan pemasaran dan marketing plan yang menyesatkan kepada calon mitra.
8. Mitra upline wajib menyampaikan segala aturan main di perusahaan dan wajib memberikan pembinaan, pelatihan, motivasi dan penjelasan yang benar terhadap mitra yang disponsori.

Pasal 4

Pengunduran diri

1. Mitra dapat bermohon mengundurkan diri secara langsung secara tertulis dan mengakhiri perjanjian antara perusahaan dengan mereka setiap waktu yang ditanda tangani oleh mitra yang bersangkutan.
2. Perusahaan menolak alasan pengunduran diri disebabkan alasan melakukan perpindahan jaringan.
3. Perusahaan tidak akan menerima kuasa atau permintaan pengunduran diri selain permohonan dari keinginan diri sendiri dan dilakukan sendiri.
4. Jika perusahaan sudah menerima alasan pengunduran diri mitra tersebut maka sejak tanggal diterimanya pemberitahuan tertulis, maka mantan mitra tersebut segera melepaskan seluruh haknya atas jenjang karir, struktur jaringan kebawah, ujroh, reward, penghargaan, dan manfaat lainnya yang akan diterima di masa akan datang.
5. Perusahaan masih membayarkan hak mitra untuk ujroh berupa uang yang belum dibayarkan, yang telah dihasilkan sebelum tanggal pengunduran diri.

Pasal 5

Balik Nama Mitra Ke Calon Mitra

1. Mitra diperbolehkan melakukan balik nama keanggotaan kepada perusahaan selama ID mitra tersebut masih dalam keadaan aktif dengan melampirkan formulir pengajuan balik nama dan wajib mengisi data seperti pendaftaran baru mitra
2. Mitra diperbolehkan mengajukan balik nama selama mempunyai nomor ID yang berbeda dengan nomor ID induknya.
3. Jika mitra hanya 1 punya nomor ID saja didalam perusahaan maka jika terjadi pengalihan nama maka dianggap yang bersangkutan melakukan pengunduran diri
4. Biaya pengajuan balik nama sebesar Rp.200.000,-.
5. Pengajuan balik nama apakah diterima atau tidaknya menjadi hak perusahaan
6. Jika telah disetujui perusahaan maka nomor ID akan tetap sedangkan nama serta rekening bank akan berubah sesuai dengan identitas calon mitra tersebut.

Pasal 6

Prosedur Pendaftaran Ulang

1. Perusahaan memberikan kesempatan pendaftaran ulang untuk mitra yang telah mengundurkan diri dan berminat bergabung kembali dengan syarat mitra tersebut tidak aktif selama 1 tahun dan boleh memilih titik mana yang dikehendakinya.
2. Penerimaan keanggotaan mantan mitra sepenuhnya menjadi hak perusahaan.
3. Mantan mitra wajib menandatangani formulir pendaftaran mitra yang baru seperti layaknya prosedur pendaftaran mitra baru.
4. Mantan mitra wajib mengikuti seluruh rangkaian peraturan perusahaan dan kode etik yang terupdate.
5. Mantan mitra memperoleh nomor ID beserta password yang baru.

PASAL 7

Pewarisan Keanggotaan

1. Pada saat seorang mitra meninggal dunia, maka keanggotaannya dapat diwariskan kepada ahli waris yang ditentukan pada saat pengisian formulir pendaftaran mitra.
2. Kematian mitra harus diberitahukan secara tertulis oleh ahli warisnya kepada perusahaan paling lama 30 hari sejak tanggal kematian.
3. Jika dalam waktu 30 hari setelah kematian tidak dilakukan pemberitahuan kepada siapa diwariskan, maka perusahaan akan mengambil kebijakan khusus namun tetap akan berdiskusi secara terbuka kepada pihak keluarga mitra yang meninggal dunia tersebut.
4. Adapun ahli waris yang namanya tercantum didalam formulir pendaftaran akan menggantikan posisi mitra yang telah meninggal dunia, maka ahli waris diwajibkan melengkapi beberapa dokumen, sebagai berikut:
 - a. Melampirkan bukti surat kematian dari yang berwenang.
 - b. Melampirkan surat keterangan ahli waris dari kelurahan setempat.
 - c. Melampirkan pernyataan dari ahli waris yang lain bila ada, yang isinya menyetujui

pewarisan keanggotaan tersebut.

d. Melampirkan foto copy KTP dan kartu keluarga.

5. Ahli waris mitra kemudian akan menggantikan posisi mitra yang sudah meninggal dunia sebagai Mitra dengan nomor ID, nama dan nomor banknya yang sama dengan nama ahli waris tersebut.

BAB IV HAK DAN KEWAJIBAN MITRA

Pasal 8

Hak Seorang Mitra

Seorang mitra akan mendapatkan haknya setelah menyelesaikan rangkaian pendaftaran kemitraan seperti mengisi formulir, mentransfer pembelian paket produk ke rekening PT.GMC. Adapun hak seorang mitra sebagai berikut:

1. Mendapatkan ID mitra dan passwordnya setelah melakukan registrasi.
2. Mendapatkan paket produk yang berkualitas sesuai dengan pesanan.
3. Mendapatkan informasi kegunaan, manfaat, serta bagaimana cara menjual produk kepada konsumen.
4. Mendapatkan bukti pembayaran atas pembelian paket produk dari PT.GMC.
5. Mendapatkan ujroh/komisi, reward, dan manfaat lainnya (setelah dipotong pajak sesuai dengan ketentuan pemerintah) yang telah disampaikan dalam program marketing plan PT.GMC.
6. Mengembangkan jaringan downline nya sampai keseluruhan wilayah Indonesia bahkan sampai area diluar Republik Indonesia.
7. Mengikuti training dan kegiatan yang diselenggarakan oleh PT.GMC sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam penyelenggaraan acara tersebut.

Pasal 9

Kewajiban Mitra

1. Mitra berkewajiban menjaga nama baik perusahaan.
2. Dalam berkomunikasi, bersosialisasi dan bertransaksi mitra wajib bersikap sopan, membina hubungan baik serta menghormati mitra lainnya agar tercipta iklim yang kondusif di perusahaan.
3. Mitra berkewajiban tunduk dan memahami seluruh peraturan dan ketentuan perusahaan
4. Mitra berkewajiban melakukan pembinaan kepada mitra yang disponsornya.
5. Mitra dalam kapasitasnya sebagai upline atau sponsor berkewajiban untuk melakukan verifikasi data mitra jaringan downline.
6. Mitra wajib memahami marketing plan PT.GMC sehingga dapat menyampaikannya kepada downlinenya dengan baik.

7. Mitra wajib menyampaikan informasi yang benar kepada konsumen dan jaringan dibawahnya sehubungan dengan kandungan, keunggulan dan manfaat serta pemakaian produk.
8. Mitra bertanggung jawab atas segala akibat yang timbul dalam melakukan aktivitas keanggotaan yang dilakukan menyimpang dari aturan yang ditentukan.
9. Setelah menerima pesanan produk seorang mitra wajib memeriksa produk seperti jenis, jumlah, kemasan dan kualitas produk.
10. Mitra wajib menanggung biaya pengiriman produknya sendiri atas transaksi pembelian dari kantor sesuai ketentuan yang ditetapkan.
11. Mitra berkewajiban memberikan tanda bukti pembayaran kepada konsumen pada saat menjual produk.
12. Mitra wajib mengikuti training dari perusahaan dan juga berkewajiban mengajak seluruh mitra downlinenya untuk training sehingga dapat meningkatkan pemahaman tentang marketing plan dan ketentuan yang ada dalam perusahaan.

PASAL 10

Larangan-Larangan Terhadap Mitra

1. Mitra dilarang mengubah, mengurangi merusak kemasan, stiker, logo, bentuk dan alat bantu usaha lainnya yang telah secara resmi ditetapkan oleh perusahaan.
2. Mitra dilarang mempromosikan serta menjual produk yang tidak layak pakai atau kadaluarsa..
3. Mitra dilarang melakukan penjualan produk dibawah harga atau cutting price sehingga menimbulkan perselisihan sesama mitra.
4. Mitra dilarang memajang dan menjual produk ditoko dan tempat penjualan umum.
5. Mitra dilarang menjual produk secara online melalui market place.
6. Mitra dilarang melakukan kemasan ulang produk dan menjualnya kembali.
7. Dalam melakukan usaha di perusahaan seorang mitra dilarang melakukan tindakan tercela seperti menghina, memfitnah bahkan mengancam perusahaan.
- 8.** Mitra dilarang mempengaruhi bahkan mengajak mitra dari leader yang lain untuk pindah ke dalam jaringannya.
- 9.** Mitra dilarang untuk masuk ke jaringan mitra leader lain yang bukan dibawah koordinasi jaringannya.
- 10.** Mitra dilarang melakukan setiap kegiatan yang dapat membuat perselisihan baik itu di dalam atau di luar perusahaan.
11. Mitra dilarang mengklaim dirinya mempunyai dan menguasai wilayah penjualan khusus sehingga mitra lain tidak boleh masuk ke wilayah tersebut.

12. Mitra dilarang untuk bertindak untuk dan atas nama perusahaan atau mewakili perusahaan dalam pengikatan hukum dengan pihak lain sehingga dirinya adalah seakan akan wakil dari perusahaan.
13. Mitra dilarang membuat alat bantu apapun baik berupa gambar, visual, alat peraga, apapun dalam melakukan aktivitas keanggotaan tanpa ijin tertulis dari perusahaan.
14. Apabila suami/istri sudah terdaftar sebagai mitra, maka tidak boleh terdaftar lagi di jaringan lain dan apabila dianggar maka jaringan baru akan dipindahkan ke jaringan lama.

BAB V HAK DAN KEWAJIBAN PERUSAHAAN

Pasal 11

Hak Perusahaan

1. Perusahaan berhak menjalankan usaha perusahaan sesuai dengan izin yang telah di terbitkan oleh pemerintah.
2. PT.GMC berhak menjalankan, menegakkan, mengatur bahkan merubahnya program usaha, produk, program pemasaran, marketing plan serta kode etik perusahaan dengan terlebih dahulu melakukan sosialisasi, komunikasi dan koordinasi dengan Kementerian Perdagangan Republik Indonesia.
3. Perusahaan berhak untuk menindak mitra yang melakukan pelanggaran atas kode etik kemitraan.
4. Perusahaan berhak menunda pembayaran komisi, bonus, dan reward hingga mendiskualifikasi seorang mitra jika terbukti melakukan hal yang terlarang termasuk menonaktifkan status mitra sehingga kehilangan seluruh haknya atas jenjang karir, struktur, komisi dan reward dan jaringan kebawahnya (downline).
5. Perusahaan berhak untuk menyelenggarakan promo-promo tertentu untuk meningkatkan semangat dan penjualan mitra.
6. PT.GMC mempunyai hak untuk menerima dan atau menolak setiap permohonan keanggotaan sebagai mitra dengan menjelaskan alasan penolakannya.
7. Perusahaan dapat membatasi pembelian dan penjualan produk kepada seorang mitra atau sekelompok mitra bila ternyata ada indikasi penyalahgunaan prinsip-prinsip penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

PASAL 12

Kewajiban Perusahaan

1. Perusahaan berkewajiban menjaga suasana kondusif dengan menegakkan kode etik, peraturan dan tata tertib perusahaan.

2. PT.GMC berkewajiban memberikan informasi jelas seperti menyediakan detail produk, skema bisnis dan marketing plan dan sistem bonus yang transparan.
3. Mematuhi regulasi dan memastikan operasional sesuai dengan hukum negara republik indonesia.
4. Perusahaan berkewajiban memberikan pelatihan dan bimbingan untuk mendukung keberhasilan anggota.
5. Dalam hal komisi/ujroh dan reward, perusahaan harus komitmen membayar tepat waktu dan memberikan komisi atau bonus sesuai perjanjian.
6. Perusahaan melindungi hak mitra yaitu menjamin tidak ada praktek curang atau hal yang tidak sesuai dengan kode etik.
7. Memberikan kontrak jelas, menyediakan perjanjian tertulis mengenai hak dan kewajiban kedua belah pihak.
8. Perusahaan berkewajiban menjamin ketersediaan produk serta memberikan produk berkualitas dengan garansi sesuai dengan ketentuan dan jika ada terjadi produk yang dibeli tidak sesuai atau cacat maka perusahaan berkewajiban mengganti produk ini dengan produk berkualitas terbaik.
9. Perusahaan berkewajiban mendukung terselenggaranya program pemasaran seperti pelatihan, training dan menyediakan alat pemasaran seperti brosur dan staterkid.
10. PT. GMC wajib memberlakukan kebijakan yang adil tanpa diskriminasi terhadap anggota.

BAB VI PROGRAM PEMBINAAN DAN PELATIHAN

Pasal 13

Tanggung Jawab Pembinaan

1. Untuk meningkatkan keterampilan dan kinerja mitra maka perusahaan bersama sama dengan para sponsor dan para leaders melaksanakan beberapa aspek pembinaan ,antara lain adalah:
2. Mentoring individu: para sponsor memberikan arahan langsung kepada mitra.
3. Penguatan jaringan: membina hubungan antar mitra untuk membangun tim yang solid.
4. Pemberian motivasi: menginspirasi mitra melalui seminar, cerita sukses, atau penghargaan.
5. Evaluasi berkala: memberikan umpan balik mengenai kinerja mitra untuk perbaikan.
6. Program berjenjang: pembinaan berdasarkan level atau pencapaian mitra.
7. Para sponsor dan leaders harus menganjurkan seluruh jaringan kebawah (downline) mereka untuk menghadiri seluruh kegiatan pembinaan.
8. Perusahaan menyediakan layanan hotline customer service dimana para mitra dapat berkonsultasi terkait dengan permasalahan yang dihadapi dilapangan.
9. Adanya team legal perusahaan yang akan memberikan arahan kepada para mitra agar berperilaku sesuai ketentuan kode etik.

Pasal 14 Jenis-Jenis Pelatihan

1. Untuk meningkatkan kemampuan para mitra dalam menjalankan kegiatannya, dan juga agar mendukung mitra dalam mendapatkan penghasilan yang maksimal maka perusahaan telah menyiapkan berbagai program pelatihan bagi para mitra bekerja sama dengan mitra yang telah mencapai peringkat tertentu, pelatihan tersebut sebagai berikut.
2. **Pelatihan produk:** memberikan pengetahuan mendalam tentang produk, keuntungan, manfaat, dan cara penggunaannya.
3. **Strategi penjualan:** mengajarkan teknik menjual dan membangun hubungan pelanggan, melatih keterampilan komunikasi, negosiasi, dan strategi pemasaran dan juga marketing plan.
4. **Pengembangan kepemimpinan:** membina anggota untuk menjadi pemimpin tim yang efektif dalam mengelola jaringan mereka.
5. **Motivasi dan pengembangan diri:** melibatkan seminar atau pelatihan untuk meningkatkan kepercayaan diri, komunikasi, dan pola pikir positif.
6. **Pelatihan teknologi:** mengajarkan penggunaan alat digital, aplikasi, dan media sosial untuk pemasaran.
7. **Pengembangan pribadi:** memberikan motivasi, manajemen waktu, dan pembinaan pola pikir positif.
8. Program ini biasanya dilakukan secara berkelanjutan melalui seminar, webinar, atau sesi mentoring.
9. Dilaksanakan minimal satu minggu sekali oleh perusahaan dan atau leaders. malam penghargaan 2 kali setahun bagi para mitra yang berprestasi.

BAB VII HAL HAL YANG DILARANG DAN TINDAK LANJUT

Pasal 15

Pelanggaran, Pengaduan, Sanksi Dan Penyelesaian Perselisihan

1. Setiap pelanggaran aturan dalam kode etik ini dapat mengakhiri keanggotaan mitra
2. Perusahaan dapat sewaktu-waktu melakukan pemeriksaan terhadap mitra yang diduga melakukan pelanggaran.
3. Setiap mitra berhak mengadukan segala tindakan mitra lain yang menyimpang dari ketentuan perusahaan dengan melampirkan:
 - a. Data mitra tersebut (nama dan ID mitra).
 - b. Hal yang dilaporkan yang ditandatangani oleh pelapor diatas materai.
 - c. Siapa mitra yang melaporkan.
4. Sanksi atas suatu pelanggaran adalah:
 - a. Teguran secara lisan dan atau tulisan.
 - b. Skorsing berupa pelarangan melakukan aktivitas keanggotaan dalam jangka waktu 1

sampai dengan 3 bulan yang ditentukan oleh perusahaan.

c. Penangguhan komisi dan reward dan hak hak istimewa untuk jangka waktu 1 sampai dengan 3 bulan dan perusahaan tidak berkewajiban mengganti rugi dalam bentuk apapun.

D. Larangan memasuki wilayah kantor perusahaan atau hadir dalam acara-acara resmi yang disponsori oleh PT.GMC.

e. Denda dan pembayaran termasuk penggantian atas kerusakan yang terjadi.

e. Pemblokiran ID kemitraan dan pemberhentian atau pengakhiran keanggotaan tanpa kompensasi apapun.

5. Pemberian sanksi dilakukan oleh Direktur perusahaan atau oleh departemen legal dan dapat dilakukan tidak berdasarkan urutan diatas, namun dapat dilakukan sesuai kondisi saat itu.
6. Sanksi yang diberikan oleh perusahaan hanya meliputi sanksi terkait administrasi keanggotaan di perusahaan, jika terdapat unsur pelanggaran hukum secara pidana maupun perdata maka mitra yang terkait perselisihan akan menyelesaikannya melalui pengadilan setempat.
7. Ketika timbul perselisihan atau perbedaan pendapat antara mitra dengan perusahaan maka kedua belah pihak sepakat dan wajib untuk menyelesaikan perselisihan tersebut secara damai berdasarkan asas musyawarah dan kekeluargaan.
8. Dalam hal terjadi perselisihan di antara mitra, maka para pihak yang berselisih harus mengupayakan penyelesaian antara mereka sendiri, secara hirarkis dengan melibatkan pimpinan tim leader. Jika hal tersebut tidak dapat diselesaikan, maka para pihak dapat meminta perusahaan sebagai penengah.
9. Jika perusahaan menemukan pelanggaran-pelanggaran yang dilakukan oleh mitra yang dapat merugikan perusahaan baik secara moril maupun materiil seperti, penipuan, atau manipulasi data, maka mitra harus bertanggung jawab dan atau mengganti semua kerugian yang muncul dari kerugian yang ditimbulkan.

BAB VIII JAMINAN PRODUK

Pasal 16

Jaminan Produk

1. Jaminan produk adalah bentuk perlindungan atau kepastian yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra tentang kualitas, fungsi, dan ketahanan suatu produk yang dibeli.
2. Jaminan ini bertujuan untuk memberikan rasa aman kepada mitra dan konsumen, memastikan bahwa produk yang mereka beli sesuai dengan deskripsi atau klaim yang

dijanjikan, serta memperbaiki atau mengganti produk jika ditemukan cacat atau kerusakan dalam periode tertentu.

3. Jika mitra membeli produk kepada perusahaan dan ternyata produk itu tidak memenuhi kriteria jaminan produk di atas, maka mitra dapat melakukan komplain dan meminta penukaran produk paling lambat dalam tenggang waktu 15 (lima belas) hari kalender setelah tanggal pembelian.
4. Dalam hal penukaran produk ini, maka PT.GMC akan menanggung seluruh biaya penggantian.
5. Perusahaan tidak akan menerima komplain tentang jaminan produk jika melebihi dari tenggang waktu 15 hari kalender setelah tanggal pembelian.
6. Perusahaan tetap menjamin bahwa produk PT.GMC akan sesuai:
 - a) Jenis dan jumlah yang dikirimkan sesuai dengan pesanan.
 - b) Sebelum dikirim di periksa dahulu kualitas produknya.
 - c) Prosedur membeli dan mengirimkan produk sesuai SOP distribusi perusahaan
7. Dalam setiap pembelian produk dihimbau agar selalu menyimpan bukti pembelian (nota) dari perusahaan.
8. Jaminan ini tidak berlaku untuk produk yang dirusak dengan sengaja, disalah gunakan atau disimpan di tempat yang salah (tidak sesuai dengan ketentuan) yang berlaku seperti menyimpan produk dan lainnya.

Pasal 17

Jaminan Pembelian dan Pengiriman Produk

1. Jaminan pengiriman adalah perusahaan memberikan jaminan bahwa barang yang di beli oleh mitra apabila dalam pengiriman terjadi kerusakan/cacat ataupun barang tidak diterima dengan baik oleh pembeli, maka akan di ganti dengan barang yang utuh sesuai dengan orderan mitra yang bersangkutan serta menanggung seluruh biaya pengiriman.
2. Perusahaan tidak bertanggung jawab atas pembelian produk diluar tempat-tempat yang telah ditetapkan oleh perusahaan untuk menghindari adanya pemalsuan produk oleh pihak yang tidak bertanggung jawab.
3. Setiap mitra berhak atas kesamaan harga produk yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
4. Pembelian produk dapat dilakukan debit card atau transfer ke rekening yang telah ditetapkan perusahaan.

PASAL 18

Penjualan Produk Oleh Mitra

1. Seorang mitra harus memberikan penjelasan yang baik tentang kualitas, keunggulan dan manfaat, harga dan lainnya secara rinci agar konsumen mengerti tentang produk yang akan dibelinya.
2. Sorang mitra dilarang untuk melebihi lebihkan tentang deskripsi produk sesungguhnya sehingga bisa membuat calon mitra atau konsumen menjadi complain kepada perusahaan.
3. Penjualan produk bersifat eksklusif dengan cara penjualan langsung/direct selling, penjualan selain dengan cara ini dilarang.
4. Harga jual produk ditetapkan oleh perusahaan.

BAB IX PEMASARAN & PERPAJAKAN

Pasal 19

Sistem Pemasaran

1. Sistem pemasaran atau marketing plan yang berlaku di PT.GMC sebagaimana tertera dalam flipchart PT.GMC.
2. Sistem atau rencana kompensasi di di PT.GMC adalah mengacu kepada struktur jaringan atau kompensasi yang digunakan Perusahaan untuk mengelola perekrutan atau pembayaran ujroh.
3. Sistem jaringan memakai trinary atau 3 kaki dilevel pertamanya

Pasal 20

Sistem Dan Ujroh

Jenis Ujroh/komisi:

- a. Ujroh Langsung yaitu komisi yang didapatkan ketika seorang mitra mendapatkan calon mitra atau downline langsung yang melakukan pembelian minimal 1 (satu) paket, ujroh langsung yang diterima sebesar Rp.1.100.000 pertitik usaha.
- b. Ujroh Prestasi sebesar Rp.500.000 yaitu komisi yang didapatkan seorang mitra ketika berhasil membangun minimal 2 titik usaha secara seimbang dbawah koordinasi nya dan diperhitungkan secara pasangan. Tujuan dibuat sistem seperti ini agar mendorong seorang mitra atau juga leader tidak hanya focus pada satu jaringan saja tetapi aktif membangun kedua sisi secara seimbang.
- c. Ujroh Pembinaan Rp. 1.000.000 yaitu komisi yang didapatkan oleh mitra yang berhasil membantu mitra dilevel pertamanya mendapatkan ujroh prestasi. Dengan ini

maka seorang mitra akan selalu fokus membantu, melatih dan membina mitra di level pertamanya.

Pasal 21

Jadwal Pembayaran Komisi & Bonus dan Pajak Penghasilan

1. Ujroh akan dibayarkan setiap 2x seminggu dan dibayarkan setiap hari senin dan kamis.
2. Ujroh akan ditransfer rekening mitra yang tertera di formulir.
3. Perusahaan tidak memberikan dana cash dalam membayar ujroh.
4. Transfer ujroh dari rekening yang ditetapkan oleh perusahaan.
5. Mitra penerima ujroh dikenakan pajak penghasilan sebesar 10 persen atau besarnya mengikuti ketentuan perpajakan yang berlaku di Indonesia.
6. Segala kewajiban perpajakan dan biaya administrasi bank untuk seorang mitra menjadi beban dari tanggung jawab mitra yang bersangkutan.
7. Mitra usaha diharuskan memeriksa ujroh yang diterimanya dan jika ada yang tidak jelasan terhadap hasil yang diterima segera melapor ke perusahaan dalam waktu 15 (lima belas) hari dari tanggal dikeluarkannya.
8. Perusahaan berhak memotong saldo dari bonus atau intensif mitra jika yang bersangkutan mempunyai kewajiban untuk menyelesaikan pembayaran dengan Perusahaan.
9. Perusahaan mempunyai hak untuk tidak mengirimkan ujroh mitra yang telah mengundurkan diri atau diberhentikan oleh perusahaan sementara ujroh tersisa sebelum mitra mengundurkan diri tetap dibayarkan.

BAB X KOMITMEN DAN MORALITAS

Pasal 22

Komitment Sorang Mitra

1. Saya berkomitmen untuk menjaga hubungan kerja sama yang harmonis dengan sesama mitra, pelanggan, dan perusahaan. Saya akan mendukung pertumbuhan jaringan dengan saling menghormati dan membantu demi mencapai kesuksesan bersama.
2. Saya berjanji untuk memberikan informasi yang akurat dan transparan kepada calon mitra, pelanggan, dan anggota tim saya. Saya akan memastikan bahwa setiap aktivitas dilakukan sesuai dengan prinsip keterbukaan.
3. Saya berkomitmen untuk terus mencari cara inovatif dan kreatif dalam mengembangkan bisnis ini, baik dalam pemasaran, pelayanan, maupun pengelolaan jaringan, untuk memastikan keberlanjutan dan daya saing bisnis.
4. Saya berjanji untuk tidak hanya fokus pada hasil jangka pendek, tetapi juga berkomitmen pada pertumbuhan berkelanjutan, baik untuk diri sendiri, tim, maupun bisnis ini secara keseluruhan.
5. Saya berkomitmen untuk menjalankan bisnis ini dengan memberikan dampak positif bagi masyarakat, lingkungan, dan komunitas, serta mendukung inisiatif.
6. Saya berkomitmen untuk mendukung pertumbuhan jaringan PT.GMC dengan memberikan arahan, motivasi, dan bimbingan yang diperlukan bagi setiap anggota tim saya.

7. Saya berjanji untuk terus belajar, mengembangkan keterampilan saya, dan berbagi pengetahuan dengan tim saya. Saya akan membantu setiap anggota tim saya mencapai potensi terbaik mereka untuk menciptakan jaringan yang solid dan sukses.
8. Saya berkomitmen untuk memahami dan mempromosikan produk PT.GMC dengan cara yang jujur dan informatif. Saya akan memastikan bahwa pelanggan menerima produk dan layanan yang terbaik sesuai kebutuhan mereka.
9. Saya berkomitmen untuk menjalankan bisnis ini dengan integritas, profesionalisme, dan mematuhi kode etik PT.GMC. Saya akan mengedepankan kejujuran dalam berinteraksi dengan pelanggan, mitra, dan tim saya.
10. Saya berkomitmen untuk mendukung visi dan misi PT.GMC dengan penuh semangat dan tanggung jawab, serta menjadi duta yang positif bagi Perusahaan di masyarakat.
11. Saya berjanji untuk mematuhi semua kebijakan dan peraturan yang ditetapkan oleh perusahaan, termasuk dalam hal promosi, rekrutmen dan penjualan demi menjaga reputasi dan keberlanjutan bisnis.
12. Saya berkomitmen untuk menyelesaikan setiap permasalahan yang muncul secara profesional, berorientasi pada solusi, dan sesuai dengan kebijakan perusahaan.
13. Saya berjanji untuk menjalankan bisnis ini sesuai dengan hukum yang berlaku di negara saya, serta mengikuti pedoman dan regulasi yang telah ditetapkan oleh perusahaan

BAB XI

Pasal 23 PENUTUP

1. Ketentuan dalam kode etik ini berlaku hanya untuk di lingkungan PT.GMC diseluruh wilayah Republik Indonesia dan seluruh mitra wajib mematuhi kode etik ini sebagai ketentuan dalam melakukan kegiatan usaha.
2. Seluruh ketentuan sebagaimana termaksud dalam kode etik kemitraan ini merupakan perjanjian dan kesepakatan diantara kedua belah pihak untuk melindungi keberlangsungan bisnis antara mitra dan perusahaan PT.GMC.
3. Perusahaan mempunyai hak untuk melakukan perubahan/perbaikan kode etik ini apabila dianggap perlu dengan terlebih dahulu mendapatkan persetujuan dari Kementrian Perdagangan Republik Indonesia dan perusahaan akan mensosialisasikan kepada para mitra sekurang-kurangnya 30 hari sebelum perubahan tersebut diberlakukan.
4. Bila perusahaan melakukan perubahan/perbaikan/pembaharuan kode etik, maka yang dinyatakan sah dan berlaku adalah kode etik yang terakhir dikeluarkan oleh perusahaan dan kode etik sebelumnya dinyatakan tidak berlaku lagi.

