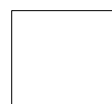


KODE ETIK

PT TRIDATA SINERGI INDONESIA

DAFTAR ISI

BAB I : PENDAHULUAN	
Pasal 1 : Maksud dan Tujuan	
Pasal 2 : Istilah-istilah	
BAB II : PERYARATAN DAN PROSEDUR MENJADI MEMBER TSI	
Pasal 3 : Persyaratan Pendaftaran	
Pasal 4 : Prosedur Pendaftaran	
Pasal 5: Pembatalan Pendaftaran	
Pasal 6 : Pensponsoran Member	
BAB III : HAK DAN KEWAJIBAN PERUSAHAAN	
Pasal 7 : Hak Perusahaan	
Pasal 8 : Kewajiban Perusahaan	
BAB IV : HAK, KEWAJIBAN, BATASAN, DAN LARANGAN MEMBER.....	
Pasal 9 : Hak Member	
Pasal 10 : Kewajiban Member	
Pasal 11 : Batas dan Larangan	
BAB V : PERATURAN UMUM MEMBER	
Pasal 12 : Jangka Waktu Keanggotaan	
Pasal 13 : Hak Member	
Pasal 14 : Kewajiban Member	
Pasal 15 : Pengalihan Keanggotaan	
Pasal 16 : Ahli Waris	
BAB VI : PEMBINAAN DAN PELATIHAN	
Pasal 17 : Pembinaan dan Pelatihan Kepada Member TSI	



BAB VII: PERATURAN PEMASARAN DAN PROMOSI	
Pasal 18 : Pembelian Produk	
Pasal 19 : Master Stokis dan Stokis	
Pasal 20 : Jaminan	
Pasal 21 : Iklan dan Promosi	
Pasal 22 : Harga Jual Produk	
BAB VIII : BONUS DAN PAJAK	
Pasal 23 : Bonus	
Pasal 24 : Ketentuan Pajak Bonus	
BAB IX : JAMINAN PEMBELIAN KEMBALI	
Pasal 25 : Jaminan Pembelian Kembali	
BAB X : PENYELESAIAN PERSELISIHAN	
Pasal 26 : Penyelesaian Perselisihan	
Pasal 27 : Pelanggaran dan Sanksi.....	
PASAL XI : PENUTUPAN	



BAB I

PENDAHULUAN

Pasal 1

Maksud dan Tujuan

Peraturan dan kode etik Member PT. Tridaya Sinergi Indonesia dibuat dengan maksud dan tujuan sebagai berikut :

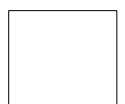
1. Mengatur dan melindungi kepentingan hukum member dari tindakan pihak lain yang berakibat merugikan member atau perusahaan.
2. Menegaskan hubungan antara perusahaan dengan member.
3. Menegaskan hubungan antar member demi terciptanya kerukunan.
4. Menjaga dan melindungi kepentingan semua member yang bergabung dalam jaringan PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
5. Memberikan kesempatan yang sama dalam sistem usaha bagi semua member.
6. Mengatur standar sopan santun atau etika berusaha dan tanggung jawab di antara para member.
7. Menjelaskan hak, tanggung jawab, dan kewajiban para member dalam menjalankan usahanya.
8. Untuk menimbulkan kesadaran dan memberikan petunjuk bagi PT. Tridaya Sinergi Indonesia dan member mengenai etika PT. Tridaya Sinergi Indonesia ketika memecahkan masalah.
9. Untuk menstimulasi kesadaran mengenai isu-isu etika dan praktik yang dihadapi dalam pelaksanaan bisnis sehari-hari dan untuk menjunjung nilai-nilai seperti kompetensi, kepercayaan, transparansi, ketulusan, kejujuran, dan menjadi adil dalam semua urusan/permasalahan.
10. Untuk menciptakan rangka kerja dan pedoman bagi perilaku etika yang disyaratkan bagi setiap individu yang terkait dengan PT. Tridaya Sinergi Indonesia.



Pasal 2 Istilah-istilah

Istilah dan pengertian yang dipergunakan dalam peraturan Member dan kode etik PT. Tridaya Sinergi Indonesia.

1. Perusahaan adalah PT. Tridaya Sinergi Indonesia, yang pendiriannya disahkan oleh Negara melalui Notaris Rudi Afianto, SH Nomor 5 Tahun 2013.
2. Produk dagangan adalah jenis barang yang diperdagangkan oleh PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
3. Member adalah orang pribadi dan atau badan hukum yang telah terdaftar melalui prosedur pendaftaran member PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
4. *Stokis* adalah member yang telah memenuhi persyaratan dan disetujui oleh Perusahaan untuk melayani penjualan produk kepada member.
5. *Master Stokis* adalah member yang telah memenuhi syarat dan disetujui oleh perusahaan untuk melayani penjualan produk kepada stokis dan member.
6. Bonus adalah sejumlah nominal uang yang akan diberikan kepada member sebagai hak atas pencapaiannya yang disesuaikan dengan penerapan sistem *marketing plan*.
7. *Marketing Plan* adalah program pemasaran yang dibuat oleh PT. Tridaya Sinergi Indonesia untuk mengatur perhitungan komisi, bonus ,atau keuntungan lainnya sesuai dengan jumlah yang akan dicapai oleh member dalam memasarkan produk.
8. *Point* merupakan istilah untuk satuan nilai yang melekat pada setiap bungkus produk untuk menentukan jumlah atau besarnya bonus belanja.
9. *Point* Belanja adalah nilai jumlah pembelanjaan member.
10. Stokis Referensi adalah Stokis yang ditunjuk oleh member pada saat melakukan pendaftaran kemitraan, sebagai saluran informasi dan distribusi bonus member tersebut.
11. Kartu Pendaftaran Member adalah kartu yang dapat digunakan untuk melakukan pendaftaran member secara mandiri yang berisikan nomor-nomor pendaftaran yang bersifat rahasia.
12. Kartu ID Member adalah kartu pendaftaran member yang telah terigistrasi atas nama member tertentu.



13. *Upline* adalah member yang secara hirarki jaringan keanggotaan terdaftar lebih dahulu.
14. *Downline* adalah member yang secara hirarki jaringan keanggotaan berada di bawah member lain, yang direkrut atau disponsori oleh member lain (*upline*).
15. *CrossLine* adalah member yang tidak memiliki hubungan jalur.
16. Keuntungan langsung adalah selisih harga antara harga pembelian sebagai member dengan harga jual ke konsumen.
17. *Home Sharing* adalah pertemuan yang diadakan oleh member beserta *groupnya* di rumah atau tempat tertentu yang berkapasitas kecil.
18. *Support System* adalah suatu perangkat sistem pendidikan berjenjang yang menjadi standar baku bagi seluruh mitra untuk meraih sukses di PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
19. Sistem *Dashboard* Member adalah aplikasi website resmi PT. Tridaya Sinergi Indonesia sebagai panduan member dalam menjalankan bisnis.
20. Sistem Pemasaran adalah *Marketing Plan* resmi yang dikeluarkan oleh PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
21. Sponsor adalah member yang melakukan perekrutan dan mensponsori member lainnya.
22. *Undercutting* adalah melakukan aktivitas penjualan produk dengan harga di bawah harga resmi yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
23. *Uppercutting* adalah melakukan aktivitas penjualan produk dengan harga di atas harga resmi yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
24. Iklan adalah iklan komersial dengan tujuan memperkenalkan dan atau memasyarakatkan barang kepada khalayak sasaran untuk mempengaruhi konsumen agar menggunakan produk yang ditawarkan.
25. Promosi adalah kegiatan pengenalan atau penyebarluasan informasi suatu produk untuk menarik minat beli konsumen terhadap produk yang akan dan sedang diperdagangkan.
26. Berhalangan Tetap adalah meninggal dunia, mengalami cacat fisik dan atau mental yang tidak memungkinkan yang bersangkutan untuk melaksanakan kegiatan dengan baik.
27. Kegiatan yang berpotensi merugikan perusahaan adalah kegiatan-kegiatan yang dilakukan di luar standar *Marketing Plan* serta Peraturan dan Kode Etik Perusahaan yang menimbulkan kerugian ekonomi, sosial, hukum dan budaya.



28. Struktur Organisasi PT. Tridaya Sinergi Indonesia adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan.
29. *Leader Committee Nasional* adalah lembaga independent kemitraan yang didirikan dan dibentuk oleh para member dan diakui oleh perusahaan sebagai lembaga tertinggi yang dapat menjembatani kepentingan member kepada perusahaan.
30. Komite Kode Etik adalah suatu *Team* yang terdiri dari 2 orang Perwakilan manajemen perusahaan dan 1 orang Perwakilan *Leader Committee Nasional* yang ditunjuk berdasarkan Surat Keputusan Direksi untuk Memberikan verifikasi, peringatan, pembinaan, hingga penindakan atas ketidakpatuhan pada Peraturan dan Kode Etik yang telah ditetapkan.
31. *Gmail* adalah layanan Surat Elektronik dari *Google* yang disepakati antara Perusahaan dengan Member.

BAB II

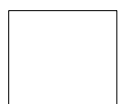
PERSYARATAN DAN PROSEDUR MEMBER

Pasal 3

Persyaratan Pendaftaran

Persyaratan menjadi Member PT. Tridaya Sinergi Indonesia :

1. Calon Member berkewarganegaraan Indonesia (WNI) yang telah berusia minimal 18 tahun dan memiliki Kartu Identitas Kependudukan yang sah.
2. Setiap calon member yang akan mendaftarkan keanggotaannya wajib disponsori oleh member yang masih aktif, dengan biaya pendaftaran sebesar Rp. 50.000 dan mendapatkan *starter kit* yang berisi buku panduan *marketing plan* dan kode etik.
3. Melakukan pendaftaran secara *online* dengan menggunakan Kartu Pendaftaran Member, Calon member harus mengisi data sebenar-benarnya pada formulir, apabila PT. Tridaya Sinergi Indonesia mendapatkan ketidakbenaran dalam formulir tersebut,



maka PT. Tridaya Sinergi Indonesia berhak menolak formulir yang diajukan oleh calon member.

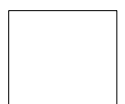
4. Calon Member hanya diperbolehkan melakukan pendaftaran satu kali, sesuai dengan Kartu Identitas, apabila PT. Tridaya Sinergi Indonesia menemukan nama dan atau identitas yang sama maka PT. Tridaya Sinergi Indonesia akan mengakui pendaftaran calon member yang terdahulu dan mencabut pendaftaran yang lainnya.
5. Memiliki nomor *handphone* dan alamat email *Gmail* yang aktif.
6. Memiliki rekening bank yang aktif atas nama diri sendiri sesuai dengan Kartu Identitas Kependudukan.
7. Telah mempelajari dan memahami tentang produk dan *Marketing Plan* yang ditawarkan.
8. Calon member tidak termasuk di dalam Struktur Organisasi PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
9. Tidak terlibat tindak kejahatan serta organisasi terlarang.
10. Mendapatkan persetujuan untuk menjadi member dari manajemen PT. Tridaya Sinergi Indonesia.

Pasal 4

Prosedur Pendaftaran

Melakukan pendaftaran secara online sebagaimana yang dimaksud dalam Pasal 3 huruf *c* adalah sebagai berikut :

1. Melakukan pengisian Formulir Pendaftaran secara mandiri melalui *Website* atau Aplikasi *Mobile* resmi PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
2. Memasukkan Kode Registrasi seperti Nomor ID, Nomor Seri, Nomor PIN dan Nomor *StarterKit* yang tertera pada Kartu Registrasi Member pada saat pengisian Formulir Pendaftaran.
3. Kartu Registrasi Member berlaku sebagai Kartu Identitas Member yang sah jika telah dilakukan pendaftaran menggunakan Kartu Registrasi Member tersebut.
4. Dengan melakukan pendaftaran member secara *online* berarti ia bertanggung-jawab atas kebenaran isi data diri dan keterangan yang tercantum di dalam Formulir



Pendaftaran Member dan perusahaan dibebaskan dari tanggung jawab atas ketidakbenaran data pendaftaran tersebut.

5. Dengan melakukan pendaftaran member secara *online* berarti ia mengikatkan diri dan menundukkan diri terhadap semua ketentuan kode etik dan ketentuan-ketentuan lainnya yang akan ditetapkan oleh perusahaan, tanpa diperlukan perjanjian lagi.
6. Semua data member yang diterima oleh perusahaan akan menjadi milik perusahaan sepenuhnya sehingga perusahaan tidak mempunyai kewajiban apapun terhadap member atau pihak manapun didalam menggunakan data tersebut.
7. Perusahaan hanya mengakui seluruh data keanggotaan sesuai yang tercantum pada Data Member, kecuali terdapat perubahan yang disahkan oleh perusahaan.
8. Bagi member yang telah mengundurkan diri, dapat melakukan pendaftaran sebagai member baru setelah 3 bulan terhitung sejak waktu pengunduran dirinya.

Pasal 5

Pembatalan Pendaftaran

1. Pembatalan Pendaftaran terdiri dari 2 kondisi :
 - a. Pembatalan yang ditentukan oleh perusahaan yaitu pendaftaran yang tidak diverifikasi oleh *upline* yang dipilih.
 - b. Pembatalan yang diajukan oleh member yang bersangkutan.
2. Pembatalan yang diajukan oleh member dilakukan dengan cara *log in* pada *Website* atau Aplikasi *Mobile* dengan data *log in* yang diperoleh pada saat melakukan pendaftaran secara *online* dan melakukan proses pembatalan pendaftaran.
3. Calon member yang telah mendaftar, diberi kesempatan dalam waktu 10 (sepuluh) hari (*cooling of period*) untuk memutuskan menjadi member atau membatalkan menjadi member.
4. Atas pembatalan pendaftaran sebagai Member tersebut, biaya pendaftaran yang telah dikeluarkan akan dikembalikan setelah member mengembalikan Kartu Pendaftaran Member tersebut dan akan dikurangi biaya administrasi sebesar 10% (sepuluh Persen).



Pasal 6

Pensponsoran Member

1. Member tidak boleh merekrut dan mensponsori orang yang sudah terdaftar sebagai member PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
2. Seorang member mempunyai hak yang sama dalam melakukan pensponsoran calon member.
3. Calon member diberikan kebebasan untuk menentukan kepada siapa dirinya akan disponsori.
4. Dalam melakukan pensponsoran, member perlu memperhatikan persyaratan member dan aturan lain yang berlaku di dalam lingkungan PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
5. Setiap member yang akan pindah garis sponsorisasi perlu mengajukan pengunduran diri dengan menyerahkan Kartu ID Member tanpa syarat apapun serta diperkenankan dan atau diperbolehkan menjadi member lagi setelah 3 bulan dari terbitnya surat resmi dari perusahaan tentang pengunduran dirinya.

BAB III

HAK DAN KEWAJIBAN PERUSAHAAN

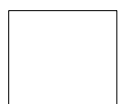
PASAL 7

Hak Perusahaan

- a. Menerima formulir pendaftaran member yang diisi secara jujur dan benar.
- b. Perusahaan berhak sepenuhnya untuk memberikan sanksi terhadap member maupun melakukan peninjauan kembali atas sanksi yang dikeluarkan, tanpa persetujuan member terlebih dahulu apabila member tersebut terbukti melakukan pelanggaran kode etik, dengan mempertimbangkan rekomendasi dari Komite Kode Etik dan *Leader Committee National*.

Pasal 8

Kewajiban Perusahaan



1. Menjamin pembayaran bonus dan juga komisi, atas usaha yang dilakukan oleh para Mernbernya sesuai dengan yang dijanjikan oleh PT. Tridaya Sinergi Indonesia yang tercantum dalam *marketing plan*.
2. Memberikan informasi yang jelas kepada member secara benar dan jelas tentang usahanya, *marketing plan*, produk, dan lain-lain terkait dengan kegiatannya.
3. Menyediakan produk yang baik dan berkualitas (memenuhi peraturan dan ketentuan yang berlaku Indonesia) serta alat-alat bantu penjualan yang diperlukan member dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya.
4. PT. Tridaya Sinergi Indonesia dalam melakukan usahanya berkewajiban mematuhi aturan yang mengacu pada ketentuan yang berlaku di Indonesia.
5. Menerbitkan harga jual barang produk dalam mata uang rupiah (Rp).
6. Memberikan kesempatan yang sama kepada member.
7. Memberikan pelatihan kepada member tentang produk, *Marketing Plan* dan cara pengembangan usaha.

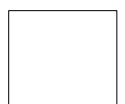
BAB IV

HAK, KEWAJIBAN, BATASAN, DAN LARANGAN MEMBER

Pasal 9

Hak Member

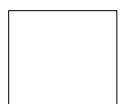
1. Mempunyai hak atas kesamaan harga produk, yaitu harga member yang telah ditetapkan oleh PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
2. Menerima informasi yang benar dan jelas mengenai identitas PT. Tridaya Sinergi Indonesia, produk, sistem pemasaran, dan lainnya untuk memperlancar pengembangan bisnis member.
3. Memperoleh kesempatan yang sama untuk mengembangkan jaringan usaha yang seluas-luasnya di seluruh wilayah di Indonesia, baik dalam bentuk perekrutan member baru maupun pemasaran yang ditetapkan oleh PT. Tridaya Sinergi Indoensia.



4. Mendapatkan hak *Point* Belanja Member atas pembelanjaan produk yang sesuai dengan ketentuan perusahaan.
5. Mendapatkan imbalan berupa bonus-bonus dari perusahaan atas aktivitas kemitraannya sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan perusahaan melalui *marketing plan*.
6. Mendapatkan pelatihan berjenjang yang di selenggarakan oleh perusahaan.
7. Mendapatkan fasilitas brosur produk dan sistem pemasaran yang diterbitkan oleh perusahaan.
8. Mendapat akses pada Sistem *Dashboard* Member sebagai media informasi atas kemitraan melalui *Website* atau Aplikasi *Mobile*.
9. Member dapat mengunduh alat bantu presentasi berupa *e-Book* di website resmi PT. Tridaya Sinergi (www.tridayasinergi.com).
10. Member dapat melaporkan Stokis kepada Perusahaan jika ditemukan Stokis tersebut melakukan kelalaian dan atau dengan sengaja tidak menginputkan *Point* Belanja Member sesuai dengan ketentuan perusahaan.

Pasal 10 **Kewajiban Member**

1. Menjaga nama baik perusahaan, sistem pemasaran dan produk yang dipasarkan PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
2. Menjalankan usaha dengan sopan, jujur, disiplin dan bertanggungjawab serta menjalin hubungan kerjasama, baik antar sesama member maupun antara member dengan perusahaan.
3. Memahami, mematuhi dan mentaati peraturan umum dan kode etik member PT. Tridaya Sinergi Indonesia yang telah ditetapkan perusahaan.
4. Memberikan informasi tentang perusahaan, sistem pemasaran dan produk secara jujur, benar, tidak berlebihan dan dapat dipertanggungjawabkan ketika melakukan perekrutan atau penjualan produk sesuai dengan yang tertera pada *Website* resmi PT. Tridaya Sinergi Indonesia (www.tridayasinergi.com).
5. Melakukan bimbingan, pembinaan, pelatihan, motivasi dan penjelasan sesuai dengan *Support Sistem* yang resmi dari perusahaan.

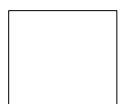


6. Member wajib mengajarkan *downline*-nya tentang seluruh aktifitas bisnis yang dijalankan di PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
7. Member bertanggung jawab terhadap segala akibat yang timbul dalam melakukan aktivitas yang menyimpang dari ketentuan Kode Etik dan Peraturan yang telah ditentukan oleh PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
8. Mengembangkan hubungan-hubungan yang harmonis antar member baik dalam jaringannya sendiri maupun di luar jaringannya dan dengan PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
9. Memberikan keterangan kepada konsumen dan/atau calon member dengan informasi yang benar dan jelas mengenai segala sesuatu yang berkaitan dengan bidang usaha PT. Tridaya Sinergi Indonesia, sistem *marketing plan* PT. Tridaya Sinergi Indonesia dan manfaat produk PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
10. Member wajib membayar pajak atas bonus yang diraih, sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku di Indonesia.

Pasal 11

Batasan dan Larangan

1. Mendaftarkan diri atau didaftarkan menjadi Member PT. Tridaya Sinergi Indonesia lebih dari 1 kali.
2. Mempromosikan dan atau menjual produk yang dipasarkan oleh PT. Tridaya Sinergi Indonesia kepada orang yang berusia di bawah 18 tahun.
3. Menjual produk yang dipasarkan oleh PT. Tridaya Sinergi Indonesia dengan cara *undercutting*.
4. Menjual produk yang dipasarkan oleh PT. Tridaya Sinergi Indonesia di tempat/ toko retail lain yang menjalankan sistem penjualan tidak langsung baik secara *offline* maupun *online*, dalam hal ini *marketplace*.
5. Melakukan pembelian di Kantor TSI atau di Master Stokis dengan mengatasnamakan stokis tertentu tanpa persetujuan stokis yang bersangkutan.



6. Melakukan pemesanan produk dalam jumlah yang tidak wajar (penimbunan produk) untuk tujuan tertentu yang tidak sesuai dengan aturan perusahaan.
7. Menahan *Point* Belanja member dengan tujuan menguntungkan pribadi.
8. Membuat media promosi yang bertentangan dengan peraturan pemerintah Republik Indonesia.
9. Menyatakan bahwa hanya yang bersangkutan beserta groupnya saja yang berhak atas penjualan dan pendistribusian produk pada satu wilayah tertentu.
10. Menitipkan dan atau memperjualbelikan produk-produk perusahaan kepada non member untuk diperjualbelikan kembali dengan cara Sistem Penjualan Tidak Langsung.
11. Mengatasnamakan Perusahaan dengan mempergunakan nama, logo maupun slogan perusahaan, bahan-bahan cetakan ,maupun surat-surat pribadi termasuk pula selebaran.
12. Melakukan periklanan di media massa dalam bentuk apapun dengan mengatasnamakan Perusahaan.
13. Melakukan tindakan atau kegiatan dengan mengatasnamakan perusahaan tanpa persetujuan perusahaan.
14. Melakukan penjualan produk menggunakan *marketing plan* di luar yang telah ditentukan oleh perusahaan.

BAB V

PERATURAN UMUM MEMBER

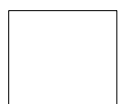
Pasal 12

Jangka Waktu Keanggotaan

1. Keanggotaan member berlaku selama 1 tahun.
2. Masa berlaku keanggotaan member akan secara otomatis diperpanjang dengan cara melakukan pembelian produk menggunakan nomor ID member tersebut.

Pasal 13

Pengunduran Diri



1. Apabila member menyatakan mengundurkan diri dan sudah dinyatakan sah atas pengunduran dirinya oleh perusahaan, maka secara otomatis seluruh hak dan kewajiban atas member akan dihentikan.
2. Titik Jaringan Member yang mengundurkan diri tersebut menjadi milik perusahaan dan dapat dialihkan kepemilikannya kepada calon member lain atas kuasa Sponsor langsung.

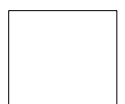
Pasal 14 **Pengalihan Keanggotaan**

Pengalihan Keanggotaan dapat dilakukan berdasarkan persetujuan *upline* dan perusahaan, dikarenakan alasan yang kuat seperti :

1. Member yang bersangkutan berhalangan tetap.
2. Member yang berpindah kewarganegaraan.
3. Member mengalami sakit keras yang membutuhkan waktu lama dan tidak terbatas.

Pasal 15 **Keanggotaan Suami Istri**

1. Apabila di antara dua member memutuskan untuk menikah, maka masing-masing diperbolehkan tetap berada di dalam jaringannya semula, seperti sebelum mereka menikah atau memutuskan pihak mana yang berhak atas keanggotaan termaksud dengan kesepakatan keduanya secara tertulis dan disahkan melalui notaris dalam waktu 30 (tiga puluh) hari setelah proses pernikahan.
2. Apabila suami istri ingin mendaftar dan memiliki keanggotaan terpisah, maka masing-masing diperbolehkan memiliki nomer keanggotaan yang berbeda tetapi harus berada di dalam satu garis keanggotaan.
3. Apabila terjadi perceraian, maka PT. Tridaya Sinergi Indonesia memberikan kesempatan kepada suami/istri tersebut untuk memutuskan pihak mana yang berhak atas keanggotaan termaksud dengan kesepakatan keduanya secara tertulis dan disahkan melalui notaris dalam waktu 30 (tiga puluh) hari setelah putusan pengadilan perceraian.



Pasal 16

Ahli Waris

1. Member hanya dapat mewariskan hak-haknya yang melekat sebagai member kepada ahli warisnya yang sah apabila member yang bersangkutan meninggal dunia.
2. Ahli waris yang sah diwajibkan memberitahukan secara tertulis kepada PT. Tridaya Sinergi Indonesia dalam waktu paling lama 30 (tiga puluh) hari sejak tanggal kematian. Bila dalam waktu tersebut tidak dilakukan pemberitahuan, maka PT. Tridaya Sinergi Indonesia berhak menentukan keputusan apapun terhadap keanggotaan yang bersangkutan.
3. Ahli waris yang sah dan akan menggantikan keanggotaan member yang meninggal, maka dirinya harus memenuhi persyaratan yang ditetapkan PT. Tridaya Sinergi Indonesia antara lain:
 - a. Melampirkan surat kematian.
 - b. Melampirkan surat keterangan waris dari kelurahan setempat.
 - c. Melampirkan pernyataan dan ahli waris yang lain bila ada, yang isinya berupa persetujuan pewarisan keMemberan tersebut yang di lampirkan di atas materai Rp 6.000 (enam ribu rupiah).
 - d. Melampirkan fotocopy kartu keluarga terakhir.
4. Apabila terjadi sengketa oleh pihak lain perihal kewarisan ini maka PT. Tridaya Sinergi Indonesia akan mengikuti keputusan akhir dari pengadilan. Selama dalam proses penyelesaian sengketa tersebut keanggotaan akan ditangguhkan sementara sampai mendapat keputusan hukum yang tetap dan bonusnya akan ditahan. Akan diberikan dikemudian hari kepada ahli waris yang sah menurut pengadilan.
5. Bila Ahli Waris yang sah sudah menjadi member PT. Tridaya Sinergi Indonesia, maka dia harus memilih salah satu yang tetap aktif, sedangkan yang lainnya harus dihapus.
6. Ahli waris bertanggung jawab atas kewajiban tutup *point* dan hutang –piutang member yang meninggal dunia.



7. Ahli waris wajib mengajukan pelatihan kepada perusahaan dan perusahaan akan menunjuk *leader* terdekat dengan jaringannya untuk pelatihan tersebut.
8. Ahli waris wajib mentaati segala peraturan dan kode etik yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

BAB VI PEMBINAAN DAN PELATIHAN

Pasal 17 Pembinaan dan Pelatihan kepada Member

PELATIHAN

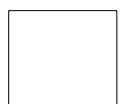
Perusahaan akan memberikan pelatihan kepada member, meliputi:

1. Pelatihan member baru PT. Tridaya Sinergi Indonesia yang dilaksanakan seminggu sekali.
2. Pelatihan *manager* pertama untuk member yang telah meraih unit *manager* atau *group member*. Pelatihan ini dilaksanakan 2 (dua) minggu sekali.
3. Pelatihan manager lanjutan untuk member yang telah meraih posisi senior manager untuk persiapan promosi ke level director. Pelatihan ini dilaksanakan sebulan sekali.

PEMBINAAN

Perusahaan akan melakukan pembinaan dalam membangun karakter member yang tangguh, berperilaku baik dan bertanggung jawab, untuk membangun usaha bersama dengan cara menyelenggarakan :

1. Director Summit untuk pembinaan member level *director* yang dilaksanakan 1 (satu) kali setiap tahunnya.
2. Forum Silaturahmi *president director* untuk pembinaan member level president director yang dilaksanakan 1 (satu) kali setiap tahunnya.



BAB VII

PERATURAN PEMASARAN DAN PROMOSI

Pasal 18

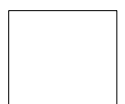
Pembelian Produk

1. Member melakukan pembelian produk langsung ke kantor PT. Tridaya Sinergi Indonesia dengan memperlihatkan kartu ID Member.
2. Pembelian produk dapat dilakukan secara tunai ditempat-tempat yang telah ditentukan oleh PT. Tridaya Sinergi Indonesia antara lain, *Stokis*, dan *Master Stokis*.
3. PT. Tridaya Sinergi Indonesia menjamin kualitas atas produk yang dipasarkan.
4. Harga Member yang tercantum dalam daftar harga PT. Tridaya Sinergi Indonesia hanya berlaku di kantor PT. Tridaya Sinergi Indonesia untuk pembelian di luar itu dapat dikenakan biaya pengiriman.

Pasal 19

Master Stokis* dan *Stokis

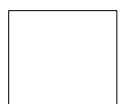
1. Persyaratan umum menjadi *Master Stokis* adalah sebagai berikut:
 - a. Telah terdaftar sebagai *Stokis* PT. Tridaya Sinergi Indonesia sekurang-kurangnya 4 (empat) bulan,
 - b. Belum adanya *Master Stokis* yang berdiri pada suatu kecamatan.
 - c. Telah berdiri minimal 10 (sepuluh) stokis di kecamatannya dengan jumlah total pembelanjaan stokis selama 3 (tiga) bulan berturut-turut mencapai 15.000 bungkus per bulan atau jika jumlah stokis tidak mencapai 10 (sepuluh) bulan berturut-turut harus mencapai minimal 30.000 (tiga puluh ribu) bungkus per bulan.
 - d. Telah melakukan konsultasi dan pemahaman dengan *leader/uptline* terdekat.
 - e. Memiliki atau menguasai kantor dengan alamat yang benar, tetap dan jelas.
 - f. Memiliki ruang yang cukup, layak dan baik untuk menyimpan stok produk.
 - g. Memiliki Rekening Bank atas nama pribadi, antara BCA, Bank Mandiri, BNI, atau BRI.



- h. Memiliki perangkat komputer dan akses internet yang baik.
 - i. Memiliki nomor seluler yang aktif dan alamat email yang menggunakan Gmail.com
 - j. Mengisi Formulir Pengajuan Pendirian *Master Stokis* secara resmi di perusahaan melalui *Departemen Operational*.
 - k. Menandatangani Surat Perjanjian *Master Stokis*.
 - l. Bersedia melakukan pembelian produk perdana *Master Stokis* sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
 - m. Bersedia menjaga ketersediaan produk yang cukup.
 - n. Melakukan pembayaran secara *transfer* Bank ke nomor Rekening Perusahaan untuk pembelanjaan Produk.
 - o. Bersedia untuk dievaluasi kinerja bisnisnya oleh PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
2. Persyaratan menjadi *Stokis* :
- a. Telah terdaftar sebagai member PT. Tridaya Sinergi Indonesia sekurang-kurangnya 1 (satu) bulan dan telah memiliki Mitra Member dibawah jaringannya minimal 25 member.
 - b. Telah melakukan konsultasi dan pemahaman dengan *leader /upline* terdekat.
 - c. Mengisi formulir pengajuan pendirian stokis secara resmi.
 - d. Memiliki atau menguasai tempat usaha dengan alamat yang benar, tetap dan jelas untuk penyimpanan produk, melayani stokis dan adanya kesiapan untuk menyediakan peralatan pendukung untuk menjalankan.
 - e. Memiliki ruang yang cukup, layak dan baik untuk penyimpanan stok produk.
 - f. Memiliki rekening Bank atas nama pribadi , antara lain BCA, Bank Mandiri, BNI, BRI.
 - g. Memiliki seperangkat komputer dan akses internet yang baik.
 - h. Memiliki nomor seluler yang aktif dan email menggunakan Gmail.com.
 - i. Bersedia untuk aktif dan menjual di setiap bulannya kepada seluruh member tanpa kecuali.
 - j. Memiliki seorang pembina /leader yang sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh *Leader Committee National*.
 - k. Bersedia menjaga ketersediaan stok yang cukup, sesuai dengan ketentuan perusahaan.



- l. Melakukan pembayaran secara *transfer* bank ke no rekening perusahaan untuk pembelanjaan produk.
 - m. Bersedia menjadi stokis referensi bagi member manapun.
 - n. Aktif dalam mencari informasi terkait update dari perusahaan baik melalui *leader* maupun media online (*website*).
 - o. Bersedia untuk dievaluasi kinerja bisnisnya oleh PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
3. Stokis memiliki kewajiban antara lain :
 - a. Menjaga nama baik perusahaan, Sistem Pemasaran dan Produk yang dipasarkan PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
 - b. Memberikan informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai perusahaan, sistem pemasaran dan produk kepada member.
 - c. Menjaga kualitas produk yang akan didistribusikan kepada member.
 - d. Menjaga ketersediaan produk yang cukup.
 - e. Melakukan aktifitas transaksi pemesanan dan penjualan semua jenis produk dari perusahaan kepada member tanpa terkecuali sesuai dengan tata kelola yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
 - f. Melayani member dengan standar pelayanan yang sama, baik jaringan yang ada di bawahnya maupun di luar jaringannya.
 - g. Melakukan penginputan *point* atas penjualan kepada member dalam waktu 3 x 24 jam setelah transaksi dilakukan dan atau selambat-lambatnya pada akhir bulan di bulan berjalan.
 - h. Menginformasikan dan mendistribusikan bonus member yang menunjuk stokis tersebut menjadi stokis referensi baginya.
4. Stokis memiliki hak-hak antara lain :
 - a. Stokis mendapatkan *fee* stokis yang dialokasikan dari biaya operasional sesuai dengan Surat Ketetapan Direksi tentang Produk.
 - b. Mendapatkan pelayanan pengiriman produk dengan jumlah pembelanjaan minimum sesuai dengan ketentuan Perusahaan.
 - c. Mendapatkan akses pada Sistem *Dashboard* stokis sebagai media penginputan transaksi penjualan dan Point Member.



Pasal 20

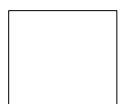
Jaminan

1. Perusahaan menjamin mutu dan pelayanan purna jual kepada member atas produk yang dijual.
2. Perusahaan menerima pengembalian produk yang tidak sesuai dengan standar mutu kelayakan yang ditetapkan perusahaan dalam jangka waktu selama 7 (tujuh) hari kerja.
3. Mekanisme pengembalian produk adalah sebagai berikut :
 - a. Produk yang dapat dikembalikan adalah sebagai berikut:
 - i. Kemasan produk dalam keadaan rusak, penyok atau basah pada saat pengiriman.
 - ii. Jenis produk tidak sesuai dengan pesanan.
 - iii. Produk yang tidak sesuai dengan standar mutu yang ditetapkan perusahaan.
 - b. Produk yang tidak dapat dikembalikan adalah sebagai berikut:
 - i. Telah lebih dari 7 (tujuh) hari terhitung sejak tanggal penerimaan.
 - ii. Produk yang rusak akibat kesalahan penyimpanan dan merupakan kelalaian member.
 - c. Member menunjukkan bukti pembelian produk yang sah.
 - d. Pengembalian produk bukan karena hasil rekayasa seperti pemalsuan, sengaja dirusak atau karena ketidakhati-hatian dalam penanganan atau penyimpanan.
 - e. Member harus mengisi Formulir Pengembalian Produk yang telah disediakan oleh Perusahaan.

Pasal 21

Iklan dan Promosi

Member dapat melakukan iklan dan promosi secara mandiri dengan ketentuan yang sesuai dengan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 109 Tahun 2012 Tentang Pengamanan Bahan Yang Mengandung Zat Adiktif Berupa Produk Tembakau Bagi Kesehatan, Bagian Ketiga Pasal 27 Pengendalian Iklan Produk Tembakau, yang antara lain:



1. mencantumkan peringatan kesehatan dalam bentuk gambar dan tulisan sebesar paling sedikit 10% (sepuluh persen) dari total durasi iklan dan/atau 15% (lima belas persen) dari total luas iklan.
2. mencantumkan penandaan/tulisan “18+” dalam Iklan Produk Tembakau.
3. tidak memperagakan, menggunakan, dan/atau menampilkan wujud atau bentuk Rokok atau sebutan lain yang dapat diasosiasikan dengan merek Produk Tembakau.
4. tidak mencantumkan nama produk yang bersangkutan adalah Rokok.
5. tidak menggambarkan atau menyarankan bahwa merokok memberikan manfaat bagi kesehatan.
6. tidak menggunakan kata atau kalimat yang menyesatkan.
7. tidak merangsang atau menyarankan orang untuk merokok.
8. tidak menampilkan anak, remaja, dan/atau wanita hamil dalam bentuk gambar dan/atau tulisan.
9. tidak ditujukan terhadap anak, remaja, dan/atau wanita hamil.
10. tidak menggunakan tokoh kartun sebagai model iklan. dan
11. tidak bertentangan dengan norma yang berlaku dalam masyarakat.
12. Dalam hal Member hendak menyelenggarakan kegiatan perekrutan dan atau menjual dengan skala kegiatan lebih besar dari “*home sharing*” termasuk bazaar dan pameran, perlu mendapat ijin tertulis dari Perusahaan.

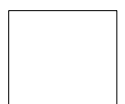
Pasal 22

Harga Jual Produk

- a. Harga Jual Produk sesuai dengan ketentuan perusahaan yang secara resmi akan diatur dalam Surat Ketetapan Direksi tentang Produk Resmi Perusahaan.
- b. Kenaikan harga produk akan mengikuti kenaikan bea cukai dan bahan baku, dan akan diumumkan secara resmi oleh perusahaan.

BAB VIII

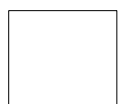
BONUS DAN PAJAK



Pasal 23

Bonus

1. Semua pembelanjaan dan performa member akan diperhitungkan dalam perhitungan bonus.
2. Marketing plan PT. Tridaya Sinergi Indonesia terdiri dari :
 - a. Bonus Belanja
 - b. Bonus Royalti MP 14
 - c. Bonus MP *Promotion*
3. Ketentuan umum bonus adalah sebagai berikut:
 - a. Untuk mendapatkan bonus-bonus yang diberikan perusahaan, member perlu melakukan belanja Produk Tutup Point sebanyak minimal 30 Point setiap bulannya.
 - b. Point Belanja Member akan diinputkan oleh stokis di mana member melakukan pembelian produk selambat-lambatnya 3 x 24 jam setelah dilakukannya transaksi.
 - c. Penginputan *Point* Belanja Member dilakukan oleh stokis secara *online*.
 - d. Masa pengumpulan *Point* Belanja Member setiap bulan akan dimulai pada tanggal 1 sampai dengan tanggal akhir bulan di bulan berjalan.
 - e. Member dapat melihat jaringan kerjanya secara *Online* pada *Dashboard* Member pada *Website* atau Aplikasi *Mobile* resmi dengan menggunakan data *log in* member tersebut.
 - f. Perusahaan tidak bertanggungjawab atas keterlambatan laporan penjualan dan atau kekurangan jumlah *Point* yang diwajibkan karena kelalaian member bersangkutan atau penginputan stokis.
4. Mekanisme Perhitungan dan Pendistribusian Bonus antara lain :
 - a. Perhitungan Bonus Member akan dilakukan setiap tanggal 1 setiap bulannya pukul 00:00 WIB. Jika tanggal 1 jatuh pada Hari Libur Nasional perhitungan bonus akan dimundurkan pada Hari Kerja berikutnya.
 - b. Member wajib menentukan Stokis Referensi pada saat melakukan pendaftaran sebagai jalur distribusi Bonusnya.
 - c. Dalam hal member menginginkan perubahan pada jalur distribusi bonusnya, maka member harus melakukan perubahan data Stokis Referensinya pada *Dashboard* Member.



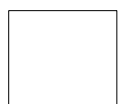
- d. Bonus Member akan didistribusikan selambat-lambatnya tanggal 10 pada bulan berjalan untuk perhitungan bonus bulan sebelumnya dengan cara *Transfer Bank* melalui Stokis Referensinya.
- e. Apabila ada biaya pengiriman yang dibebankan oleh Bank, maka biaya tersebut akan dipotong langsung dari jumlah bonus yang dikirimkan.
- f. Keterlambatan *transfer* akibat kelalaian dari pihak bank adalah di luar tanggungjawab perusahaan.
- g. Setiap bulan perusahaan menerbitkan *Bonus Statement* yang dapat dilihat secara online pada Website area Login Member.
- h. Member dapat mengambil Bonusnya kepada Stokis yang menjadi Stokis Referensinya setelah proses *Transfer Bank* dari Perusahaan dilakukan.
- i. Point-Point diatas akan diatur pada Surat Keputusan Direksi Tentang Mekanisme Perhitungan dan Pendistribusian Bonus.

Pasal 24

Ketentuan Pajak Bonus

- 1. Penerimaan bonus oleh member dikenakan pajak mengikuti ketentuan perpajakan yang berlaku di Indonesia, di mana setiap member yang mendapatkan bonus akan langsung dipotong pajak penghasilan (PPH) sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku.
- 2. Segala kewajiban perpajakan dari seorang member menjadi beban dari tanggung jawab member yang bersangkutan.
- 3. Saat mengisi formulir pendaftaran, member perlu mengisi NPWP sebagai bahan pembuatan bukti potong PPh yang akan Member dapatkan dari perusahaan. Dan diinformasikan kepada Member terkait konsekuensi apabila tidak memiliki dan mengisi NPWP pada kolom NPWP di formulir pendaftaran, maka akan mendapatkan penambahan 20% dari jumlah yang disetor berdasarkan regulasi Dirjen Pajak tersebut diatas.

BAB IX



JAMINAN PEMBELIAN KEMBALI

PASAL 25

Jaminan Pembelian Kembali

Perusahaan dapat membeli kembali produk yang masih dalam kondisi layak jual menurut Perusahaan dan tidak memasuki masa atau sebelum kadaluarsa, serta masih dalam deretan produk yang masih dijual perusahaan, sebesar harga pembelian awal member ke perusahaan dengan dikurangi bonus yang telah diterima member tersebut dan dipotong biaya administrasi sebesar 10% (sepuluh persen), pada saat member mengundurkan diri atau diberhentikan oleh perusahaan.

BAB X

PENYELESAIAN PERSELISIHAN

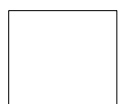
Pasal 26

Penyelesaian Perselisihan

1. Apabila terjadi perselisihan dan atau perbedaan pendapat antara sesama member dan atau member dengan perusahaan diutamakan dapat diselesaikan dengan musyawarah dan mufakat dengan difasilitasi oleh Komite Kode Etik atau *Leader Committee National*.
2. Apabila tidak tercapai kesepakatan atau kemufakatan, maka akan diselesaikan menurut jalur hukum yang berlaku di wilayah Republik Indonesia.

Pasal 27

Pelanggaran dan Sanksi

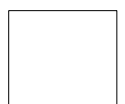


1. Seorang member dapat dikenakan sanksi oleh PT. Tridaya Sinergi Indonesia apabila melanggar atau menyimpang dari ketentuan yang sudah ditentukan di dalam kode etik dan peraturan PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
2. Sanksi yang diberikan PT. Tridaya Sinergi Indonesia kepada member disesuaikan dengan tingkat pelanggarannya, yaitu:
 - a. Sanksi pertama berupa teguran.
 - b. Sanksi kedua berupa peringatan keras.
 - c. Sanksi ketiga berupa menahan pembayaran bonus.
 - d. Sanksi keempat pencabutan hak keanggotaan Member.
5. Sanksi yang disebutkan pada poin dua tidak harus secara berurutan. Apabila seorang member dinilai oleh PT. Tridaya Sinergi Indonesia sudah melewati batas toleransi, yaitu merugikan PT. Tridaya Sinergi Indonesia dan member lainnya, seperti mencemarkan nama baik, berbuat kriminal, penipuan, dan sebagainya, maka PT. Tridaya Sinergi Indonesia berhak langsung mengeluarkan sanksi keempat, yaitu berupa pencabutan keanggotaan.

BAB XI

PENUTUP

1. Peraturan dan kode etik ini merupakan rujukan bersama antara perusahaan dan member yang dibuat serta digagas bersama antara Perusahaan dan *Leader Committee National*.
2. Peraturan dan ketetapan lain yang dibuat secara terpisah merupakan bagian yang tak terpisahkan dari peraturan umum dan kode etik.
3. Segala hal yang belum tercakup dalam peraturan dan kode etik ini akan diatur dan ditetapkan kemudian secara bersama antara PT. Tridaya Sinergi Indonesia dan *Leader Committee National* sebagai bukti kebersamaan dalam menuju kesejahteraan bersama.



4. Apabila perusahaan melakukan perubahan pada *Marketing Plan* serta Peraturan dan Kode Etik, maka perubahan-perubahan tersebut akan diajukan terlebih dahulu untuk mendapatkan persetujuan dari Kementerian Perdagangan Republik Indonesia dan akan disosialisasikan kepada seluruh member sekurang-kurangnya 30 hari sebelum *Marketing Plan* serta Peraturan dan Kode Etik tersebut diberlakukan.

Bandung, 13 September 2019

PT. Tridaya Sinergi Indonesia

