

# KODE ETIK PERUSAHAAN



## **KODE ETIK BAGI MITRA PT. TANGGUH MAJU TERUS**

Kode Etik dan Peraturan Perusahaan ini adalah panduan dan peraturan baku yang berlaku bagi semua pelaku usaha Penjualan Langsung PT. TANGGUH MAJU TERUS (selanjutnya disebut sebagai mitra) dalam menjalankan bisnisnya. Dengan diterimanya pendaftaran pelaku usaha Penjualan Langsung oleh TMT, maka mitra setuju untuk terikat dan tunduk kepada Kode Etik dan Peraturan ini dan bersifat mengikat antara mitra dan Perusahaan (TMT). Sebagai informasi nama dari bisnis penjualan langsung pada PT. TANGGUH MAJU TERUS dalam kode etik ini akan dinamakan **TMT**. Kode Etik dan Peraturan ini menjadi satu-satunya ketentuan dan berlaku sampai dengan keanggotaan mitra berakhir.

## **BAB I**

### **DEFINISI UMUM**

1. PT. TANGGUH MAJU TERUS adalah suatu Perseroan Terbatas yang didirikan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia yang berkedudukan di Kabupaten Tangerang Banten.
2. TMT adalah penamaan dari program bisnis penjualan langsung di PT. TANGGUH MAJU TERUS.
3. Mitra adalah anggota mandiri perseorangan yang terdaftar, dalam jaringan pemasaran atau penjualan TMT yang telah mendapatkan persetujuan dari Perusahaan untuk menjadi mitra melalui ajakan seorang sponsor.
4. Mitra TMT bukanlah karyawan/staf dari PT. TANGGUH MAJU TERUS. Seluruh karyawan PT. TANGGUH MAJU TERUS dilarang mendaftar sebagai mitra TMT.
5. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Mitra yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan produk dan/atau jasa, baik secara pribadi maupun jaringannya.
6. Marketing Plan adalah program pemasaran yang dibuat oleh Perusahaan untuk mengatur perhitungan komisi, dan untuk memperoleh komisi atau keuntungan lainnya sesuai dengan persyaratan yang akan dicapai oleh mitra dalam memasarkan produk dan atau mengembangkan jaringan.
7. Produk adalah produk yang disediakan secara resmi oleh Perusahaan untuk dipergunakan sendiri oleh mitra atau dijual kepada Konsumen dengan sistem Penjualan Langsung.
8. Upline adalah mitra yang berada diatas garis jaringan Anda.
9. Downline adalah mitra yang berada dibawah garis jaringan Anda.
10. Sponsor adalah orang yang memperkenalkan atau mengajak Anda dalam berbisnis di TMT.
11. Warisan Keanggotaan adalah hak usaha berupa peringkat kemitraan beserta seluruh jaringan dan perhitungan komisi yang dialihkan dari pewaris kepada ahli waris.
12. Pewaris adalah mitra yang telah meninggal dunia atau mitra yang sudah ingin istirahat di dunia jaringan dimana hak usahanya dialihkan kepada ahli warisnya yang sah.
13. Ahli waris adalah penerima hak usaha atau keanggotaan yang menerima warisan dari pewaris.
14. Struktur Jaringan adalah suatu jaringan yang terdiri dari himpunan mitra yang saling berhubungan antar satu sama lain dimana hasil penjualan produk akan saling terhubung untuk perhitungan komisi dalam program pemasaran perusahaan.
15. Garis Sponsorisasi adalah satu jaringan yang terdiri dari himpunan mitra berdasarkan urutan yang disponsorinya (direkrut) langsung yang saling berhubungan antar satu sama lain dimana hasil penjualan produk akan saling terhubung untuk perhitungan komisi dalam program pemasaran perusahaan.
16. Prospek adalah masyarakat umum yang mempunyai potensi untuk menjadi Konsumen, ataupun bergabung dalam usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung atau multi level marketing.
17. Keuntungan Langsung adalah keuntungan mitra menjual produk ke konsumen yang didapat dari selisih antara harga mitra dengan harga konsumen

18. Stokis adalah mitra TMT yang menyediakan produk di daerah masing-masing, dimana juga sebagai penyedia alat bantu untuk para mitra yang ada di daerah nya, dan perusahaan menyediakan fee bagi mitra yang menjadi stokis.

## **BAB II**

### **KEANGGOTAAN TMT**

#### **PASAL 1**

#### **PENDAFTARAN & PERSYARATAN KEANGGOTAAN**

1. Pendaftaran keanggotaan dapat dilakukan oleh setiap orang dewasa, yang berusia minimal 18 tahun dan memiliki KTP, dan atau telah menikah.
2. Setiap calon mitra TMT wajib mengisi dan melengkapi formulir registrasi TMT, dengan benar dan valid.
3. Setiap mitra TMT bertanggung jawab atas kebenaran isi data dirinya. PT. TANGGUH MAJU TERUS akan dibebaskan dari tanggung jawab jika isi pendaftaran tersebut tidak benar.
4. Pendaftaran dapat dilakukan dengan cara mengisi dan melengkapi formulir secara online lewat website yang telah disediakan oleh perusahaan di [www.tmtnetwork.co.id](http://www.tmtnetwork.co.id).
5. Untuk dapat didaftar menjadi mitra TMT, harus melengkapi:
  - 5.1 Nomor ID (NIK/KTP)
  - 5.2 Nama Lengkap sesuai ID/KTP
  - 5.3 Jenis Kelamin & Tanggal Lahir
  - 5.4 Nomor Telepon & Nomor WA aktif
  - 5.5 Alamat Email
  - 5.6 Alamat Lengkap / domisili
  - 5.7 Nomor NPWP Pribadi (bila ada)
  - 5.8 Data Rekening atas nama pribadi (sama dengan nama member)
  - 5.9 Nama Ahli waris dan hubungan dengan Ahli Waris
6. Calon mitra membayar Starterkit Rp 50.000 per KTP dan mendapatkan :
  - 6.1 1 (satu) set alat bantu penjualan berupa Starter Kit (Flip Chart, Buku Kode Etik dan brosur)
  - 6.2 Materi promosi digital (web replika)
  - 6.3 1 (satu) user ID dan Password untuk mengakses Member Area TMT.
7. Perusahaan hanya mengakui alamat mitra TMT sesuai yang tercantum pada Formulir Pendaftaran online, kecuali terdapat perubahan alamat yang disahkan oleh Perusahaan.
8. Setiap calon mitra TMT yang mendaftar, harus memiliki rekening di bank sebagaimana yang tercantum dalam formulir online web registrasi TMT. Demi keamanan, semua komisi akan ditransfer melalui rekening bank dan tidak bisa diambil secara tunai di kantor, PT. TANGGUH MAJU TERUS tidak bertanggung jawab atas kesalahan pengisian data dan nomor rekening bank oleh mitra.

9. Semua pembayaran/transaksi calon mitra TMT kepada TMT dinyatakan sah apabila dilakukan melalui transfer ke rekening TMT (atas nama PT. TANGGUH MAJU TERUS) yang telah ditentukan, atau pembayaran langsung dengan bukti struk pembayaran yang disahkan oleh Admin PT. TANGGUH MAJU TERUS. Pembayaran yang dilakukan tidak memenuhi ketentuan di atas adalah tidak sah dan TMT tidak bertanggungjawab apabila terjadi kerugian akibat transaksi tersebut.
10. Mitra TMT bukan merupakan cabang, agen, pegawai, afiliasi ataupun kelompok dalam usaha patungan dari badan hukum PT. TANGGUH MAJU TERUS, akan tetapi sebagai Pribadi yang Independen atau mitra Mandiri.

## **PASAL 2 NOMOR KEANGGOTAAN**

1. Peraturan mengenai keanggotaan suami istri akan diatur dalam Pasal tersendiri dalam Kode Etik ini.
2. Keanggotaan mitra berlaku 1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang setiap tahunnya secara gratis dengan memiliki akumulasi pembelanjaan pribadi sebesar minimal belanja 1 (satu) produk sebelum masa keanggotaan berakhir.
3. Dalam hal mitra yang bersangkutan tidak memenuhi akumulasi pembelanjaan pribadi tersebut, maka mitra tersebut dianggap tidak memperpanjang keanggotaannya dan bisa mendaftar kembali sebagai mitra baru di kemudian hari.

## **PASAL 3 PERUBAHAN INFORMASI KEANGGOTAAN**

1. Perubahan informasi data keanggotaan dapat dilakukan dengan cara menghubungi Kantor Pusat PT. TANGGUH MAJU TERUS bagian customer service, melalui email ataupun surat menyurat.
2. Pengalihan identitas keanggotaan ataupun pertukaran keanggotaan dari satu jaringan ke jaringan lain tidak diperbolehkan dengan alasan apapun, kecuali diwariskan karena mitra meninggal dunia atau istirahat dari jaringannya.
3. Apabila ditemukan identitas keanggotaan yang tidak jelas, atau didapati keanggotaan ganda yang bisa merugikan pihak lain, maka perusahaan berhak menonaktifkan nomor keanggotaan yang terakhir didaftarkan dan secara otomatis kehilangan semua hak sebagai anggota TMT.
4. Apabila ada laporan dengan bukti otentik bahwasanya mitra TMT, baik dengan nama sendiri ataupun dengan nama lain telah mencoba bergabung kembali di group jaringan yang lain atau cross line tanpa persetujuan dari semua upline dan sponsornya, maka perusahaan akan menonaktifkan nomor keanggotaan tersebut tanpa kompensasi.

**PASAL 4**  
**KEANGGOTAAN SUAMI ISTRI**

1. Keanggotaan suami istri dianggap terpisah dan harus berada dalam satu garis sponsorisasi yang sama. Apabila melanggar, maka nomor keanggotaan yang terbaru akan dihapuskan oleh perusahaan tanpa terkecuali dan tanpa kompensasi apapun dari perusahaan.
2. Apabila di kemudian hari terdapat dua orang mitra TMT dari jaringan yang berbeda memutuskan untuk menikah, maka keanggotaan mereka tetap ada di dalam jaringan yang terpisah dan independen.
3. Apabila di kemudian hari terdapat keanggotaan mitra TMT yang merupakan pasangan nikah memilih untuk bercerai, maka PT. TANGGUH MAJU TERUS akan tetap mempertahankan keanggotaan sesuai dengan aplikasi yang sudah ditandatangani di awal sampai ada keputusan pengadilan yang menyebutkan sebaliknya.

**BAB III**  
**HAK DAN KEWAJIBAN ANGGOTA**

**PASAL 1**  
**HAK MITRA TMT**

1. Mitra TMT berhak mendapatkan penjelasan yang benar baik dalam hal informasi mengenai Perusahaan, Produk, Marketing Plan TMT, maupun promosi yang diadakan oleh Perusahaan.
2. Mitra TMT berhak mendapatkan kesempatan yang sama untuk berprestasi dalam melakukan penjualan produk dan mendapatkan komisi sesuai Marketing Plan yang ditetapkan.
3. Mitra TMT berhak memperoleh penghasilan uang, komisi, dan rewards dari bisnis TMT berdasarkan acuan serta perhitungan di Marketing Plan TMT berdasarkan hasil kerja dan memenuhi ketentuan sesuai yang disyaratkan.
4. Mitra TMT berhak mendapatkan produk yang bermutu sesuai dengan manfaat dan harga yang dibayarkan kepada Perusahaan.
5. Mitra TMT berhak mengikuti semua kegiatan, pelatihan dan pembinaan perusahaan, serta promosi sesuai dengan ketentuan Perusahaan.

**PASAL 2**  
**KEWAJIBAN MITRA TMT**

1. Mengikuti dan mematuhi semua prosedur, peraturan dan Kode Etik yang di tetapkan PT. TANGGUH MAJU TERUS.
2. Selalu menjaga nama baik PT. TANGGUH MAJU TERUS dan tidak merugikan orang lain.

3. Bersikap sopan, menghargai, menghormati dan menjunjung tinggi kejujuran, integritas sebagai mitra TMT.
4. Setiap mitra TMT wajib menjaga kerahasiaan data loginnya sendiri, yaitu username dan passwordnya. Dan perusahaan tidak bertanggung jawab atas kelalaian yang terjadi pada anggota tersebut.

## **BAB V**

### **LARANGAN BAGI MITRA TMT**

1. Mitra TMT dilarang memberikan keterangan menyesatkan atau over claim kepada khalayak ramai, dan atau informasi yang bertentangan dengan kebijakan atau literatur resmi dari PT. TANGGUH MAJU TERUS.
2. Mitra TMT dilarang menjual dengan cara paksaan atau cara lain yang dapat menimbulkan gangguan pada pihak lain baik secara fisik maupun psikis.
3. Mitra TMT dilarang membujuk calon mitra lain ataupun konsumen untuk membeli atau menimbun produk yang melebihi kebutuhannya.
4. Mitra TMT dilarang menggunakan jaringan kerja PT. TANGGUH MAJU TERUS untuk pemasaran produk-produk Penjualan Langsung (direct selling atau multi level marketing) lain.
5. Mitra TMT dilarang mengganti kemasan produk ataupun merubah jumlah atau isi dari paket produk resmi yang sudah ditetapkan oleh PT. TANGGUH MAJU TERUS, karena tindakan ini dapat merusak dan merugikan.
6. Mitra TMT dilarang mengurangi ataupun menambah kompensasi program diluar yang sudah ditetapkan oleh PT. TANGGUH MAJU TERUS.
7. Mitra TMT dilarang menjual atau mengedarkan produk yang sudah tidak layak pakai atau tidak layak konsumsi.
8. Mitra TMT dilarang menjual produk dibawah harga yang sudah ditetapkan resmi oleh PT. TANGGUH MAJU TERUS. Apabila terjadi pelanggaran dan terdapat pelaporan dengan bukti yang cukup dan otentik, maka perusahaan berhak untuk memberikan surat peringatan hingga memberhentikan keanggotaannya, dan tanpa disertai kompensasi apapun.
9. Mitra TMT dilarang menggunakan tulisan, logo dan merek dagang TMT dan afiliasinya untuk brosur atau alat bantu jual lainnya untuk sesuatu yang tidak benar atau tidak sesuai.
10. Mitra TMT dilarang bertindak untuk dan atas nama perusahaan, mewakili perusahaan melakukan pengikatan hukum dengan pihak lain ataupun mewakili seolah-olah dirinya adalah bagian dari struktur atau karyawan dari perusahaan.
11. Mitra TMT dilarang mengklaim diri atau jaringannya untuk seolah-olah menguasai atau mempunyai wilayah usaha tertentu secara monopoli di bisnis ini.
12. Mitra TMT dilarang memperkenalkan atau mensponsori staff/karyawan PT. TANGGUH MAJU TERUS. Apabila hal itu dilakukan, maka perusahaan akan menghapus keanggotaan dari yang

telah disponsorinya, perusahaan juga berhak untuk memberhentikan mitra yang melanggar tersebut dari TMT.

13. Mitra TMT dilarang untuk berjualan produk-produk TMT melalui toko retail atau di lokasi eceran tetap, dan situs E-commerce atau Market Place seperti Shopee, Lazada, Matahari Mall, Tokopedia, Bukalapak, OLX, Supermarket, dan usaha sejenis lainnya.

## **BAB IV KEANGGOTAAN**

1. Masa keanggotaan seorang di TMT dinyatakan batal atau berakhir apabila:
  - 1.1 Mitra yang bersangkutan tidak melakukan perpanjangan keanggotaan seperti pada Bab II Bagian pasal 2 angka 2
2. Mitra yang bersangkutan membatalkan dengan cara mengundurkan diri terlebih dahulu dengan menyampaikan permohonan tertulis kepada TMT.
3. Dihentikan keanggotaannya oleh karena terbukti melakukan pelanggaran Kode Etik yang telah di tentukan oleh TMT.
4. Dihentikan keanggotaannya karena ada keputusan atau perintah dari Pengadilan.
5. Dihentikan karena adanya perubahan peraturan perundang-undangan yang berlaku di INDONESIA.
6. Mitra TMT yang telah membatalkan keanggotaannya tersebut, selanjutnya akan melepas segala bentuk keterkaitan dari seluruh jaringannya yang lama, termasuk terhadap seluruh komisi dan pengumpulan pointnya jika ada, dan tidak ada kompensasi apapun yang akan digantikan oleh Perusahaan terhitung setelah tanggal pemberhentian.
7. Seorang anggota atau mitra yang sudah dibatalkan keanggotaannya, bisa mendaftar lagi setelah lewat dari 90 (sembilan puluh) hari, terkecuali yang bersangkutan termasuk dalam pelanggaran berat.
8. Pelanggaran berat yang dimaksudkan dalam poin diatas adalah jika terlibat kasus pidana berat semisal pembunuhan, korupsi, penipuan, maupun terorisme, dan sebagainya dalam status yang sudah disangkakan maupun yang berketetapan hukum.
9. Perusahaan tidak memberikan toleransi atas Pembajakan Jaringan atas seorang anggota lain yang keanggotaannya masih berlaku, jika ada seorang anggota mendaftarkan kembali keanggotaannya dengan menggunakan upline yang lain, baik karena kemauan sendiri maupun karena dipengaruhi orang lain, maka keanggotaan yang baru akan dibatalkan beserta seluruh haknya akan hangus pada keanggotaan baru tersebut.



## **BAB VI**

### **JAMINAN KEPUASAN**

1. Jaminan Kepuasan (Satisfaction Guarantee), mitra TMT berhak untuk melakukan penukaran produk yang telah dibeli dalam waktu 7 (tujuh) hari, apabila ternyata mutu produk yang disampaikan tidak sesuai dengan yang diklaim atau dijanjikan secara tertulis oleh Perusahaan (sesuai yang terdapat dalam brosur/katalog resmi Perusahaan). Penukaran bisa dilakukan dengan melampirkan Nota Penjualan Resmi. Perusahaan akan menukarkan dengan produk yang sama, dan segala biaya pengiriman menjadi tanggungan mitra.
2. Apabila terbukti bahwa produk TMT yang sudah digunakan atau dimanfaatkan sesuai ketentuan menimbulkan kerugian fisik bagi mitra, maka Perusahaan akan memberikan ganti rugi atau kompensasi atas kerugian tersebut dengan selayaknya. Ganti rugi tidak berlaku apabila kerugian yang timbul adalah akibat kelalaian dari mitra atau akibat dari penggunaan produk yang tidak sesuai ketentuan.

## **BAB VII**

### **JAMINAN PEMBELIAN KEMBALI**

1. Jaminan Pembelian Kembali (Buy Back Guarantee), Perusahaan akan membeli kembali sisa produk termasuk alat bantu penjualan (Smartpack, leaflet, brosur) yang masih layak jual dari mitra TMT yang ingin membatalkan keanggotaannya ataupun dibatalkan oleh Perusahaan dengan harga senilai harga pembelian awal. Perusahaan akan memotong biaya administrasi 10% dan seluruh nilai komisi dan manfaat lainnya yang telah diterima oleh mitra terkait dengan produk yang dikembalikan.
2. Syarat dan prosedur pengembalian Produk:
  - 2.1 Produk yang dikembalikan harus masih dalam keadaan baik dan layak jual.
  - 2.2 Biaya kirim pengembalian Produk dari tempat mitra ke Kantor Pusat ditanggung oleh mitra sendiri.

## **BAB VIII**

### **STATUS KEMATIAN DAN WARIS**

1. Mitra TMT hanya dapat mewariskan hak-haknya yang melekat sebagai anggota kepada ahli warisnya yang sah apabila mitra yang bersangkutan meninggal dunia atau berhenti di bisnis jaringan.
2. Ahli waris yang sah ditentukan oleh mitra sendiri atau berdasarkan Hukum Waris dalam Undang-undang yang berlaku, dan atau melalui ketetapan Pengadilan yang sah. Perusahaan tidak berhak menentukan ahli waris dari mitra yang bersangkutan.

3. Ahli waris sah yang akan menggantikan keanggotaan mitra Pewaris harus memenuhi prosedur yang ditetapkan oleh Perusahaan antara lain :
  - 3.1 Melampirkan pernyataan dan ahli waris yang lain bila ada, yang isinya berupa persetujuan pewarisan keanggotaan tersebut yang dilampirkan diatas materai minimal seperlunya.
4. Mengisi form pendaftaran baru atas nama ahli waris dan diserahkan kepada Perusahaan.
5. Apabila terjadi sengketa oleh pihak lain perihal kewarisan ini maka PT. TANGGUH MAJU TERUS akan mengikuti keputusan akhir dari pengadilan. Selama dalam proses penyelesaian sengketa tersebut, keanggotaan akan ditangguhkan sementara sampai mendapat keputusan hukum yang tetap dan komisinya akan ditahan sementara, dan akan diberikan dikemudian hari kepada ahli waris yang sah menurut pengadilan.

## **BAB IX**

### **HAK DAN KEWAJIBAN PERUSAHAAN**

#### **PASAL 1**

#### **HAK PERUSAHAAN**

1. Perusahaan berhak menerima atau menolak permohonan menjadi anggota yang disampaikan melalui formulir pendaftaran Mitra Usaha TMT yang diisi oleh calon mitra secara benar dan jujur.
2. Demi perlindungan atas usahanya, Perusahaan berhak melakukan segala tindakan yang sesuai hukum atas pelanggaran yang dilakukan oleh mitra TMT dalam menjalankan usahanya yang dinilai tidak mematuhi kebijakan-kebijakan yang telah digariskan Perusahaan.
3. Perusahaan berhak menghentikan keanggotaan atau kerjasama bisnis dengan mitra TMT dengan pemberitahuan tertulis sebelumnya.
4. Perusahaan berhak mengadakan perubahan dan penyesuaian atas Marketing Plan, Promosi, dan Kode Etik dan Peraturan Perusahaan, dengan persetujuan dari Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, dan di sosialisasikan kepada seluruh anggota selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari sebelum diberlakukan.

#### **PASAL 2**

#### **KEWAJIBAN PERUSAHAAN**

1. Perusahaan berkewajiban memberikan informasi yang jelas dan benar kepada mitra TMT berkaitan dengan usahanya, Marketing Plan, produk dan semua hal yang terkait dengan kegiatannya.
2. Perusahaan berkewajiban mematuhi aturan yang mengacu pada ketentuan yang berlaku di Indonesia dalam melakukan usahanya dan pembinaan mitra TMT.

3. Perusahaan berkewajiban menyediakan produk yang baik, berkualitas, dan memiliki ijin edar, serta menyediakan alat-alat bantu penjualan yang diperlukan untuk mitra TMT dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya.
4. Perusahaan wajib memberikan pelatihan dan pembinaan berkait dengan pengembangan usaha, mengadakan kegiatan dan fasilitas lainnya dalam rangka membantu pengembangan usaha para mitra TMT.
5. Perusahaan berkewajiban menjamin pembayaran komisi/reward atas usaha yang dilakukan oleh para mitra TMT sesuai dengan yang tercantum dalam Marketing Plan.
6. Perusahaan berkewajiban memberikan layanan sebaik mungkin kepada para mitra TMT dan menjaga kondusifitas usaha bagi para pelakunya.

## **BAB X KOMISI**

### **PASAL 1 RINCIAN KOMISI**

1. PLAN A, dihitung dari belanja sebesar Rp. 250.000 (180BV) sampai Rp. 7.500.000 ( 5.400BV) dan Ada 5 jenis bonus dari produk new join dan dan produk upgrade yaitu:
  - 1.1 Komisi Sponsor 8%
    - A. Komisi Sponsor adalah komisi yang Anda dapatkan dari pembelanjaan mitra Anda.
    - B. Komisi dihitung harian, dibayarkan pada hari kerja berikutnya
    - C. Syarat untuk mendapatkan komisi ini anda harus sudah melakukan belanja pribadi Rp.250.000
    - D. Jika status mitra baru dan hanya registrasi saja, maka komisi sponsor tidak anda dapatkan
  - 1.2 Bonus Pairing Komisi : 33.90 % dari volume BV produk team kaki kecil.
    - A. Komisi Pasangan adalah Komisi yang anda terima sebesar Rp. 15.000,- setiap terjadi pasangan Rp. 1.250.000,- kiri dan Rp. 1.250.000 kanan.
    - B. Flush maksimum Rp. 10.005.000,-/hari
    - C. Indeks Konstanta = 33.90 %
    - D. Carry Forward = selisih Kaki Besar dikurangi kaki kecil akan disimpan untuk perhitungan hari berikutnya
    - E. Komisi pasangan dihitung harian dan dibayarkan pada hari berikutnya

F. Kualifikasi maksimum setiap status sebagai beriku:

| STATUS   | Maximum pairing per hari | Max Bonus Pairing Per HARI | Max Bonus Pairing per BULAN |
|----------|--------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| STARTER  | 17                       | 255,000                    | 7,650,000                   |
| SILVER   | 84                       | 1,260,000                  | 37,800,000                  |
| GOLD     | 250                      | 3,750,000                  | 112,500,000                 |
| PLATINUM | 667                      | 10,005,000                 | 300,150,000                 |

- a. Sisa omset kaki besar akan carry forward dan sisa omset kaki kecil akan di flush.

### 1.3. Bonus Leadership 4%

- A. Komisi yang diberikan kepada mitra yang telah terqualifikasi perkembangan jaringan dibawah anda. Dan disetiap ada pembelanjaan baru maka anda akan mendapatkan komisi yang persentasenya sesuai dengan status mitra anda
- B. Untuk mendapatkan komisi ini anda harus sudah terqualifikasi sebagai berikut:
  - a. Komisi Emerald 1.2000% dari join dan upgrade mitra, untuk mendapatkan komisi ini mitra harus terlebih dahulu , kualifikasi terjadi pengembangan jaringan 25mitra kiri dan 25 mitra kanan.
  - b. Komisi Ruby 1.2000% dari join dan upgrade mitra, untuk mendapatkan komisi ini mitra harus terlebih dahulu , kualifikasi terjadi pengembangan jaringan 250 mitra kiri dan 250 mitra kanan.
  - c. Komisi Diamond 1.6000% dari join dan upgrade mitra, untuk mendapatkan komisi ini mitra harus terlebih dahulu , kualifikasi terjadi pengembangan jaringan 1.000 mitra kiri dan 1.000 mitra kanan.

### 1.4 Bonus Top Royalty 1.44%

- A. Diberikan kepada member yang sudah berperingkat CROWN DIRECTOR, di mana Crown Director ini telah memiliki 2 orang DIAMOND di jalur berbeda (1 Diamond di team kiri dan 1 Diamond di team kanan).  
Besar bonus Top Royalty ini adalah 1.44% dari Omset BV nasional (produk new join dan upgrade) dan dibagi kepada semua Crown yang ada setiap bulan.

### 1.5. BONUS REWARD 2.07%

- A. Reward diberikan berdasarkan perhitungan jumlah akumulasi poin pada kaki kiri dan kanan. Setelah Reward tercapai semua perhitungan reward dari akumulasi poin tidak akan direset ulang kembali (Reward akumulasi).
- B. 1 Poin Reward = terjadi pasangan volume Rp.1.250.000 kiri dan Rp.1.250.000 kanan. Kualifikasinya adalah sebagai berikut:
  - a) Akumulasi 1.200 poin → mendapatkan Reward uang cash Rp. 20.000.000

- b) Akumulasi 10.000 poin → mendapatkan Reward uang cash Rp. 100.000.000
- c) Akumulasi 50.000 poin → mendapatkan Reward uang cash Rp. 625.000.000
- C. Pembayaran Reward secara otomatis akan dibayarkan 30 hari kerja setelah kualifikasi
- D. Bonus Reward Payout maksimum 2.07 %

1.6 Total Pay Out Plan A dari BV adalah 49.41%(total payout dari harga produk) X 72% (konversi BV) = 35.57% jadi total payout dari BV adalah 35.57%

2. Plan B, dihitung dari belanja RO sebesar Rp. 250.000(180BV) syaratnya anda sudah harus kualifikasi belanja Plan A sebesar Rp. 7.500.000 (5.400BV). Bila member masih berstatus STARTER/SILVER/GOLD maka ketika melakukan belanja pribadi akan dimasukkan sebagai belanja untuk UPGRADE di mana akumulasi BV nya bisa dikumpulkan untuk naik ke status level berikutnya hingga sampai ke status PLATINUM. Pembelanjaan pribadi setelah mencapai status PLATINUM dikategorikan sebagai produk Repeat Order.

2.1 KOMISI CASHBACK 20%

- A. komisi yang anda terima dari belanja RO anda sendiri sebesar 20%
- B. dihitung harian dibayarkan hari itu juga.

2.2 KOMISI TOP ROYALTY 3.6%

- A. Diberikan kepada member yang sudah berperingkat CROWN DIRECTOR, di mana Crown Director ini telah memiliki 2 orang DIAMOND di jalur berbeda (1 Diamond di team kiri dan 1 Diamond di team kanan).  
Besarnya bonus Top Royalty ini adalah 3.6% dari Omset BV nasional (produk new join dan upgrade) dan dibagi kepada semua Crown yang ada setiap bulan.

2.3 BONUS REWARD 12.16%

- A. Reward diberikan berdasarkan perhitungan jumlah akumulasi poin pada kaki kiri dan kanan. Setelah Reward tercapai semua perhitungan reward dari akumulasi poin tidak akan direset ulang kembali (Reward akumulasi).
- B. 1 Poin Reward = terjadi pasangan volume Rp.1.250.000 kiri dan Rp.1.250.000 kanan. Kualifikasinya adalah sebagai berikut:
- C. Akumulasi 150 poin → mendapatkan Reward uang cash Rp. 20.000.000
- D. Akumulasi 1.500 poin → mendapatkan Reward uang cash Rp. 100.000.000
- E. Akumulasi 8.500 poin → mendapatkan Reward uang cash Rp. 625.000.000
- F. Pembayaran Reward secara otomatis akan dibayarkan 30 hari kerja setelah kualifikasi
- G. Bonus Reward Payout maksimum 12.16 %

2.4 Total Pay Out Plan B dari BV adalah 35.76 %(total payout dari harga produk) X 72% (konversi BV) = 25.7472 % jadi total payout dari BV adalah 25.7472%

3. Plan C, dihitung dari belanja Automaintain sebesar Rp. 1.250.000 dan seterusnya
  - 3.1 KOMISI GENERASI 36%
    - A. Bonus yang Anda terima sampai dengan 10 Kedalaman. Dari setiap pembelanjaan automaintain dibawah grup anda sebesar Rp. 1.250.000
    - B. Komisi yang diberikan kepada level 1 sampai dengan level 10 dengan besaran masing level adalah 3.6% sehinggal total komisi yang diberikan sebesar 36% dari 10level tersebut.
  - 3.2 BONUS TOP ROYALTY 3.6%
    - A. Diberikan kepada member yang sudah berperingkat CROWN DIRECTOR, di mana Crown Director ini telah memiliki 2 orang DIAMOND di jalur berbeda (1 Diamond di team kiri dan 1 Diamond di team kanan.
    - B. Besar bonus Top Royalty ini adalah 3.6% dari Omset BV nasional (produk new join dan upgrade) dan dibagi kepada semua Crown yang ada setiap bulan.
  - 3.3 Total Pay Out Plan C dari BV adalah  $39.6 \%(\text{total payout dari harga produk}) \times 72\%$  (konversi BV) = 28.512 % jadi total payout dari BV adalah 28.512%

## **PASAL 2**

### **PEMBAYARAN KOMISI**

Pembayaran komisi dan rewards waktu transfernya :

1. Komisi Sponsor, Bonus Pairing, Bonus Leadership, dihitung harian dan ditransfer di hari kerja berikutnya
2. Minimum transfer adalah sebesar Rp. 50,000
3. Biaya admin bank ditanggung mitra sesuai dengan ketentuan masing-masing bank
4. Bonus Top Royalty dihitung dan dibayarkan bulanan.
5. Bonus Reward akan dibayarkan paling lama 2 minggu setelah kualifikasi poin tercapai dan pajak hadiah akan dikenakan ke peraih reward.

## **PASAL 3**

### **PAJAK**

Perusahaan berwajibn mengenakan pajak progresif (PPh) atas penghasilan yang diperoleh mitra TMT dalam menjalankan bisnisnya sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Perpajakan yang berlaku di negara Indonesia untuk Industri Penjualan Langsung.

## **BAB XI**

### **PELATIHAN DAN PEMBINAAN MITRA**

#### **PASAL 1**

##### **PELATIHAN BAGI MITRA**

1. Pelatihan yang diberikan oleh Perusahaan adalah:
  - 1.1. TMT Opportunity Presentation (TOP) adalah acara yang difasilitasi oleh Perusahaan untuk mengenalkan tentang peluang bisnis TMT kepada masyarakat umum sekaligus membantu para mitra yang belum mampu melakukan presentasi mandiri. Pada dasarnya acara ini dilakukan setiap bulan, bebas biaya, dan dilakukan di daerah yang sedang berkembang, terbuka bagi semua peringkat.
  - 2.1. TMT Basic Training (TBT), adalah pelatihan dan pembinaan bagi para mitra TMT, yang baru bergabung untuk mendalami pengetahuan produk, marketing plan, cara menjual, serta cara menjalankan bisnis TMT. Acara ini pada dasarnya dilakukan setiap 2 bulan sekali, berbayar, dan dilakukan di Hotel atau gedung dan terbuka bagi semua peringkat.
  - 3.1. Training The Presenter (TTP), adalah pelatihan dan pembinaan bagi para mitra TMT untuk memiliki kemampuan berbicara di depan umum dan melatih bagaimana presentasi yang efektif. Pelatihan dan pembinaan ini diadakan satu bulan sekali setiap awal bulan, bebas biaya dan dilakukan di Kantor Pusat atau Stocksit.
  - 4.1. TMT Leadership Training (TLT) adalah pelatihan dasar-dasar Kepemimpinan yang diadakan oleh perusahaan untuk melatih dan meningkatkan kualitas kepemimpinan untuk para member. Training ini hanya dapat diikuti oleh member yang sudah mengikuti TBT minimal satu kali.
  - 5.1. TMT Advanced Leadership Training (TALT) adalah pelatihan lanjutan kepemimpinan yang diadakan oleh perusahaan untuk para Leader. Pelatihan ini hanya dapat diikuti oleh member yang sudah mengikuti pelatihan TLT minimal satu kali.

#### **PASAL 2**

##### **PEMBINAAN BAGI MITRA**

1. Pembinaan yang akan diberikan oleh Perusahaan adalah :
  - 1.1. TMT ACADEMY merupakan program pembinaan bagi pemula di bisnis TMT. Acara pembinaan sehari penuh yang diadakan oleh Perusahaan untuk mempersiapkan para pemula memiliki sikap seorang pengusaha dan keterampilan dasar dalam menjual produk maupun melakukan sponsorisasi. TMT ACADEMY akan diadakan dua bulan sekali dan tidak berbayar. Tidak ada syarat kualifikasi peringkat untuk mengikuti pembinaan ini.

- 2.1. TMT Mentoring Program adalah program pembinaan yang dilakukan oleh perusahaan Bersama para Leader Mandiri TMT untuk menciptakan leader-leader mandiri berikutnya,
- 3.1. TMT Entrepreneurship ACADEMY merupakan program bagi para leader untuk mempersiapkan diri menjadi seorang entrepreneur yang berkualitas.

## **BAB XII**

### **SANKSI ATAS PELANGGARAN OLEH MITRA TMT**

1. Apabila ada Mitra TMT yang melakukan perbuatan melanggar Kode Etik ini ataupun hukum yang berlaku, dan Perusahaan mendapatkan laporan secara tertulis dengan bukti yang cukup, maka perusahaan berhak menjatuhkan Surat Peringatan Pertama. Apabila setelah itu masih melakukan pelanggaran untuk yang kedua kalinya, maka perusahaan berhak untuk memberhentikan/menghapus keanggotaan mitra tersebut.
2. Setiap mitra yang melakukan pelanggaran yang diberi surat peringatan dapat mengakibatkan diberhentikannya keanggotaan mitra tersebut, atau dilakukan penundaan pembayaran komisi sementara selama masa investigasi.
3. Apabila berdasarkan hasil investigasi, mitra yang bersangkutan terbukti melanggar ketentuan sebagaimana yang sudah ditetapkan, maka komisi yang bersangkutan akan dibayarkan dan setelah itu keanggotaannya langsung dibatalkan. Sebaliknya apabila ia tidak terbukti melakukan pelanggaran, maka komisi yang bersangkutan akan kembali diproses dan keanggotaannya tetap dilanjutkan.

## **BAB XIII**

### **MASTER STOKIS, STOKIS DAN MOBILE STOKIS**

#### **PASAL 1**

#### **PERSYARATAN UMUM MASTER STOKIS DAN MOBILE STOKIS**

1. Persyaratan umum menjadi Master Stokis, Stokis dan Mobile Stokis adalah sebagai berikut :
  - 1.1. Pemohon Master Stokis, Stokis dan Mobile Stokis adalah mitra TMT.
  - 2.1. Bersedia mematuhi Kode Etik Perusahaan dan peraturan Master Stokis, Stokis dan Mobile stokis dari perusahaan, dan bersedia diberikan teguran atau sanksi apabila melanggar aturan.
  - 3.1. Master Stokis memberikan layanan kepada mitra atau mobile stokis atau Stokis di areanya tanpa membedakan jaringan.



- 4.1. Stokis bersedia memberikan layanan kepada semua mitra dan Mobile Stokis tanpa membedakan jaringan.
- 5.1. Stokis siap melayani komplain produk dan layanan dari semua mitra.
- 6.1. Master Stokis dan Stokis bersedia dilibatkan oleh perusahaan dalam acara-acara resmi perusahaan di wilayahnya.
- 7.1. Master Stokis dan Stokis dapat melayani pembelian mitra dan konsumen yang belanja melalui Online Store milik Mitra yang disediakan oleh TMT.
- 8.1. Master Stokis dan Stokis bisa melayani pembelian produk, starter kit dan PIN produk oleh Mobile Stokis; dan mendapatkan selisih harga antara master stokis/stokis dengan Mobile Stokis.
- 9.1. Mobile Stokis bisa melayani pembelian produk, starter kit dan PIN produk oleh Mitra TMT.
- 10.1. Besaran deposit awal sebagai Master Stokis TMT adalah minimal Rp.120,000,000,- (Seratus Dua Puluh Juta Rupiah) dalam bentuk produk dan Starter Kit.
- 11.1. Besaran deposit awal sebagai Stokis TMT adalah minimal Rp.60,000,000,- (Enam Puluh Juta Rupiah) dalam bentuk produk dan Starter Kit.
- 12.1. Besaran deposit awal sebagai Mobile Stokis TMT adalah minimal Rp.13,000,000,- (Tiga Belas Juta Rupiah) dalam bentuk produk dan Starter Kit.
- 13.1. Jaringan Master Stokis diatur untuk setiap kota/kabupaten. Di satu kota atau kabupaten hanya bisa ada 1 Master Stokis. Penambahan Master Stokis di satu Kota/Kabupaten dimungkinkan bila dianggap master stokis yang ada sudah tidak aktif atau memang dibutuhkan karena area yang terlalu luas.
- 14.1. Jaringan Stokis diatur untuk setiap kecamatan. Di satu kecamatan hanya bisa ada 1 Stokis. Penambahan Stokis di satu kecamatan dimungkinkan bila dianggap stokis yang ada sudah tidak aktif atau memang dibutuhkan karena area yang terlalu luas.
- 15.1. Jaringan Mobile Stokis tidak ditentukan areanya. Di satu area bisa ada banyak mobile stokis.

## **PASAL 2**

### **KEUNTUNGAN MASTER STOKIS DAN STOKIS**

- 1 Keuntungan menjadi Master Stokis dan Stokis :
  - 1.1. Mendapatkan pembinaan khusus dari perusahaan dalam pengelolaan Master Stokis dan Stokis.
  - 2.1. Mendapatkan bantuan alat peraga baik brosur, pamflet, flyer, form kwitansi standar dari perusahaan secara berkala.
  - 3.1. Mendapatkan ongkos kirim gratis dengan pembelian produk nominal 15 juta per transaksi.
  - 4.1. Master Stokis mendapatkan komisi sebesar 3.33% dari harga BV produk setiap kali melakukan order ke perusahaan

- 5.1. Stokis mendapatkan komisi sebesar 2.22% dari harga BV produk setiap kali melakukan order ke perusahaan atau ke Master Stokis
- 6.1. Mobile Stokis mendapatkan komisi sebesar 1.11% dari harga BV produk setiap kali melakukan order ke Stokis atau ke Master Stokis

### **PASAL 3**

#### **KEWAJIBAN MASTER STOKIS DAN STOKIS**

- 1. Kewajiban bagi Master Stokis dan Stokis TMT :
  - 1.1. Master Stokis dan Stokis TMT wajib melayani setiap order dari Stokis atau Mobile Stokis atau Mitra tanpa melihat jaringan di area pemasarannya masing-masing tanpa terkecuali dan melakukan transaksi melalui sistem web TMT.
  - 2.1. Stokis TMT wajib melayani setiap order dari Mitra dan Mobile Stokis tanpa melihat jaringan di area pemasarannya masing-masing tanpa terkecuali dan melakukan transaksi melalui sistem web TMT.
  - 3.1. Mobile Stokis TMT wajib melayani setiap order dari Mitra tanpa melihat jaringan di area pemasarannya masing-masing tanpa terkecuali dan melakukan transaksi melalui sistem web TMT.
  - 4.1.
  - 5.1. Master Stokis wajib memberikan bukti transaksi yang kepada Stokis atau Mobile Stokis dan Mitra yang membeli produk, ataupun yang bergabung sebagai mitra baru.
  - 6.1. Stokis wajib memberikan bukti transaksi yang kepada Mobile Stokis dan Mitra yang membeli produk, ataupun yang bergabung sebagai mitra baru.
  - 7.1. Untuk order dari Stokis atau Mobile Stokis atau Mitra yang memerlukan jasa kurir, Master Stokis TMT wajib menambahkan ongkos pengiriman, agar adil dan tidak terjadi penjualan dibawah harga resmi Perusahaan.
  - 8.1. Untuk order dari Mobile Stokis atau Mitra yang memerlukan jasa kurir, Stokis TMT wajib menambahkan ongkos pengiriman, agar adil dan tidak terjadi penjualan dibawah harga resmi Perusahaan.
  - 9.1. Jumlah Repeat Order Minimum dari Master Stokis adalah sebesar Rp. 30,000,000,- (tiga puluh juta dalam sekali order dan akan memperoleh pengiriman gratis.
  - 10.1. Jumlah Repeat Order Minimum dari Stokis adalah sebesar Rp. 15.000.000,- (lima belas juta rupiah) dalam sekali order dan akan memperoleh pengiriman gratis.
  - 11.1. Tidak ada jumlah Repeat Order Minimum dari Mobile Stokis

## **BAB XIV**

### **PEMBAJAKAN DOWNLINE / MITRA LAIN**

1. Mitra TMT tidak diperkenankan untuk membujuk atau membajak downline atau mitra lain dari garis sponsorisasi yang berbeda untuk bergabung di garis sponsorisasinya. Apabila hal itu terbukti, maka:
  - 1.1. User Name mitra yang baru disponsori tersebut akan dihapuskan.Sponsor yang merekrutnya akan dikenakan sanksi berupa Surat Peringatan hingga keanggotaan sponsor tersebut dicabut & diberhentikan dengan ketentuan sesuai Kode Etik ini.

## **BAB XV**

### **PERSELISIHAN ANTAR SPONSOR**

1. PT. TANGGUH MAJU TERUS tidak akan menengahi perselisihan apapun, yang berasal dari satu atau beberapa individu, yang menghubungi calon anggota (Prospek) yang sama. Jika lebih dari 1 (Satu) mitra TMT yang mengklaim, telah mensponsori orang yang sama, maka Perusahaan hanya akan mengakui atas aplikasi keanggotaan yang terlebih dahulu melakukan pendaftaran melalui online di Web Pusat [www.tmtnetwork.co.id](http://www.tmtnetwork.co.id)
2. Dalam memutuskan suatu perkara perselisihan diantara mitra, perusahaan akan mengacu kepada Kode Etik ini.

## **BAB XVI**

### **PERSELISIHAN DENGAN PERUSAHAAN**

1. Segala bentuk perselisihan dengan perusahaan akan diselesaikan dengan mengutamakan prinsip musyawarah dan kekeluargaan. Namun apabila perselisihan tidak dapat terselesaikan dengan baik, maka penyelesaian akan dilakukan sesuai dengan hukum yang berlaku di Negara Kesatuan Republik Indonesia.
2. Penyelesaian secara hukum akan dilakukan di Pengadilan Negeri dimana kedudukan PT. TANGGUH MAJU TERUS berada, yakni Kabupaten Tangerang.

## **BAB XVII**

### **PENUTUP**

Kode Etik dan Peraturan Perusahaan ini dibuat sebagai norma dan perjanjian antara PT. TANGGUH MAJU TERUS dan mitra TMT yang secara resmi telah diterima keanggotaannya. Setiap perubahan dalam Kode Etik dan Peraturan Perusahaan ini akan diberitahukan kepada seluruh mitra selambatnya 30 (tiga puluh) hari sebelum diberlakukan dengan persetujuan terlebih dahulu dari Kementerian Perdagangan Republik Indonesia.