

**PERATURAN DAN KODE ETIK MEMBER (PDKE)
PT. HANITA ARTHA NUSANTARA**

BAB I

KETENTUAN UMUM

Pasal 1

1. **PT. Hanita Artha Nusantara** adalah perseroan terbatas berbadan hukum yang didirikan berdasarkan hukum Negara Kesatuan Republik Indonesia, yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan/atau jasa dengan sistem penjualan langsung (*Direct Selling*) dengan membentuk sebuah jaringan distribusi Multi Level Marketing (MLM) yang bernama “**Artha Network**”.
2. **Peraturan Dan Kode Etik Member (PDKE)** adalah Suatu perangkat aturan yang mengikat dan menjadi pedoman bagi Member untuk menjalankan bisnis jaringan “Artha Network”. PDKE ini dibuat berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor :32/M-DAG/PER/2008 tentang penyelenggaraan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung. Tujuan dibuat PDKE adalah :
 - Sebagai pedoman bagi perusahaan dan member untuk menjalankan usaha penjualan langsung produk-produk perusahaan.
 - Sebagai landasan hubungan kemitraan bagi Perusahaan dan Member dalam menjalankan usaha penjualan langsung.
 - Melindungi dan menjaga kepentingan PT. Hanita Artha Nusantara dan para Mitra.
3. **Produk** adalah semua barang dan/ jasa yang dipasarkan oleh Perusahaan.
4. **Stokis** adalah mitra kerja dari PT. Hanita Artha Nusantara yang bertugas menyalurkan produk-produk perusahaan kepada Member, yang berkedudukan di wilayah tertentu, dan memiliki Surat Penunjukan & Kerjasama sebagai stokis perusahaan.
5. **Member** adalah setiap orang yang menjadi mitra usaha perusahaan sebagai jaringan pemasaran atau penjualan langsung secara mandiri berjenjang (Multi Level Marketing/MLM) dalam jaringan “Artha Network” untuk menyalurkan produk kepada konsumen pemakai atau melalui downline. Member merupakan anggota dari usaha Perusahaan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi Perusahaan, serta tidak memiliki hubungan ketenagakerjaan.
6. **Konsumen** adalah pembeli produk perusahaan untuk konsumsi sendiri dan tidak untuk diperdagangkan kembali.
7. **Upline** adalah Member yang mempunyai posisi diatas Member lainnya.
8. **Downline** adalah Member yang mempunyai posisi dibawah Member lainnya.
9. **Sponsor** adalah Member yang berhasil mengajak seseorang untuk menjadi member.
10. **Peringkat** adalah jenjang karier member dalam meraih prestasi penjualan dan pengembangan jaringan. Peringkat dimulai dari **Star One, Star Two, Manajer, Direktur, Silver, Gold, Diamond, dan Star Diamond**.
11. **Stater Kit** adalah panduan usaha yang disediakan oleh perusahaan kepada member yang berisi Company Profile Perusahaan, Produk Knowledge, Marketing Plan, Kode Etik, ID Member, dan informasi-informasi lain yang disediakan perusahaan.
12. **Marketing Plan** adalah suatu rancangan kompensasi pembayaran komisi/ bonus dan reward oleh perusahaan kepada member berdasarkan pada penjualan produk perusahaan dan pengembangan jaringan.
13. **Bonus/ Komisi dan Reward** adalah kompensasi yang diberikan oleh Perusahaan kepada member yang telah mencapai kondisi tertentu sesuai syarat-syarat yang di tetapkan dalam program pemasaran perusahaan/ Marketing Plan.
14. **Tutup Point** adalah pembelian produk oleh member dalam bulan berjalan untuk memenuhi syarat penerimaan bonus/ komisi dari Perusahaan.
15. **Ahli waris** adalah Suami/Istri/Anak dari member yang berhak menerima hak waris kememberan dikarenakan member yang bersangkutan meninggal dunia.
16. **Well Development Training** adalah program pelatihan atau pembinaan untuk member yang diadakan oleh perusahaan pada kondisi tertentu.
17. **Kartu Produk** adalah sebuah kartu yang terintegrasi dengan sistem online jaringan “Artha Network”, yang terdapat Nomor Produk, Kode Rahasia Produk, serta Nomor Stokis yang digunakan oleh member untuk melakukan tutup poin dalam jaringan online “Artha Network”.

BAB II

KETENTUAN MEMBER

Pasal 2

Syarat & Prosedur Menjadi Member

1. Calon Member adalah Warga Negara Indonesia yang berusia minimal 18 tahun atau sudah menikah, dan memiliki E-KTP atau KTP yang masih berlaku.
2. Calon Member sehat jasmani & rohani.
3. Calon Member wajib membayar uang pendaftaran sebesar Rp 100.000 untuk mendapatkan STATERKIT yang berisi 1 (satu) buah tas starterkit, 1 (satu) id member, dan 1 (satu) buku Panduan (berisi Company Profile Perusahaan, Produk Knowledge, Marketing Plan, dan Kode Etik)
4. Calon Member mengisi dan melengkapi formulir yang disediakan oleh perusahaan baik secara online (website resmi perusahaan www.ow-water.co.id) maupun offline. Formulir harus diisi dengan lengkap dan jujur.
5. Calon member bertanggung jawab secara pribadi terhadap kebenaran data diri masing-masing.
6. Calon member harus di sponsori oleh seorang member.
7. 1 (satu) KTP berlaku untuk 1 (satu) keanggotaan.
8. Perusahaan akan melakukan verifikasi data calon member, untuk memutuskan calon member dapat disetujui atau ditolak menjadi Member.
9. Member yang sudah disetujui wajib mematuhi peraturan dan kode etik member yang berlaku di perusahaan.

Pasal 3

Cooling Off Period

1. Perusahaan memberikan tenggang waktu 10 (sepuluh) hari kalender sejak tanggal registrasi/ pendaftaran sebagai masa tenang (*cooling off period*) kepada Member Baru untuk melanjutkan keanggotaan atau membatalkan keanggotaannya. Member yang membatalkan keanggotaannya, dapat mengembalikan apa yang sudah diterimanya secara utuh atau masih dalam keadaan layak jual serta mampu menunjukkan bukti pembelian asli untuk memperoleh pengembalian uang pembayaran yang terbukti sudah dibayarkan.

Pasal 4

Bank Transaksi

1. Transaksi pembayaran antara perusahaan dengan member atau sebaliknya, dilakukan melalui bank rekanan yang telah menjalin kerjasama dengan perusahaan.
2. Member diimbau memiliki rekening atas namanya sendiri di bank rekanan yang telah menjalin kerjasama dengan perusahaan.
3. Apabila member menggunakan rekening atas nama orang lain, maka harus disertai surat kuasa bermaterai Rp. 6.000,- dari member kepada pemilik rekening, untuk diserahkan kepada perusahaan.
4. Apabila terjadi perselisihan antara member dan pemilik rekening yang telah diberi kuasa, maka perusahaan dibebaskan dari tanggung jawab hukum apapun.

Pasal 5

Jangka Waktu Keanggotaan

1. Masa berlaku Member dapat berlaku selamanya jika member tersebut aktif dan tidak melanggar peraturan PDKE.
2. Status Member dapat menjadi tidak aktif apabila member tersebut tidak tutup poin selama 12 (dua belas) bulan lamanya.
3. Ketentuan tutup point agar member tetap aktif adalah belanja minimal 1 (satu) produk.
4. Member yang tidak aktif secara sistem diberhentikan keanggotaannya dan hak usahanya otomatis hilang.

Pasal 6
Pemutusan KEMEMBERAN

1. Member dapat diberhentikan keanggotaannya oleh Perusahaan apabila melanggar PDKE member atau terbukti melakukan tindakan yang merugikan perusahaan baik secara moral maupun materiil, dan atau dikarenakan persetujuan tertulis dari perusahaan akibat permohonan pengunduran diri member secara sukarela.
2. Member yang mengundurkan diri secara sukarela harus membuat surat permohonan pengunduran diri bermeterai Rp. 6.000,- secara tertulis kepada perusahaan. Member yang telah mengundurkan diri dan disetujui oleh perusahaan otomatis hak-haknya dari perusahaan hilang.

Pasal 7
Prosedur Pendaftaran Ulang Member

1. Member yang tidak aktif atau telah diberhentikan keanggotaannya dapat melakukan pendaftaran ulang kembali.
2. Prosedur pendaftaran ulang member seperti ketentuan pada Pasal 2.

Pasal 8
Pengalihan Member

1. Pengalihan keanggotaan dapat dilakukan secara sukarela atau karena member tersebut meninggal dunia.
2. Pengalihan keanggotaan secara sukarela, yaitu dengan cara member membuat Surat Permohonan Pengalihan Member bermeterai Rp.6.000,- yang ditujukan kepada perusahaan, yang disertai dengan data ahli waris yang ditunjuk sebagai pengalihan.
3. Jika seorang Member meninggal dunia, maka keanggotaannya tersebut dengan sendirinya dialihkan kepada ahli waris berdasarkan Peraturan Hukum dan Undang Undang yang berlaku di Negara Republik Indonesia.
4. Jika timbul permasalahan diantara ahli waris tentang berpindahnya hak dan kewajiban member, maka perusahaan berhak menunda pemberian seluruh hak keanggotaan dari member yang meninggal dunia tersebut, dan menunggu hingga diselesaikannya permasalahan dengan pihak ahli waris.
5. Batas pelaporan dan pengajuan surat pengalihan keanggotaan kepada ahli waris kepada perusahaan adalah 30 (tiga puluh) hari kerja.
6. Syarat peralihan member karena meninggal dunia :
 - a. Surat keterangan kematian atas nama member yang telah dilegalisir oleh instansi yang berwenang.
 - b. Surat penunjukan ahli waris yang telah dilegalisir oleh pengadilan, dan lampiran fotokopi Kartu Keluarga yang dilegalisir oleh instansi berwenang.
7. Apabila seluruh syarat peralihan keanggotaan belum terpenuhi, maka seluruh hak dari ahli waris member yang bersangkutan akan diblokir sementara oleh perusahaan sampai dengan terpenuhinya segala persyaratan tersebut.
8. Apabila batas waktu pelaporan dan pengajuan pengalihan keanggotaan terlewat, maka perusahaan akan menentukan hak usaha keanggotaan tersebut secara sepihak.

Pasal 9
Peringkat Keanggotaan

1. Peringkat Keanggotaan dalam sistem “Artha Network” adalah :
 - a. Peringkat 1 : STAR ONE
 - b. Peringkat 2 : STAR TWO
 - c. Peringkat 3 : MANAGER
 - d. Peringkat 4 : DIREKTUR

- e. Peringkat 5 : SILVER
 - f. Peringkat 6 : GOLD
 - g. Peringkat 7 : DIAMOND
 - h. Peringkat 8 : STAR DIAMOND
2. Syarat mencapai peringkat ditetapkan oleh perusahaan dalam *Marketing Plan* (Program Pemasaran).

BAB III

HAK DAN KEWAJIBAN PARA PIHAK

Pasal 10 Hak Perusahaan

1. Perusahaan berhak menjalankan dan menegakkan aturan main dalam Program Pemasaran dan PDKE member sesuai dengan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.
2. Perusahaan berhak melakukan verifikasi kebenaran data member.
3. Perusahaan berhak menerima atau menolak pengajuan keanggotaan sesuai ketentuan peraturan dan dapat dipertanggungjawabkan.
4. Perusahaan berhak merubah isi dan ketentuan dalam Program Pemasaran dan PDKE member sesuai dengan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.
5. Perusahaan berhak memutuskan keanggotaan seseorang, apabila yang bersangkutan melanggar PDKE member dan atau UU yang berlaku, tanpa kompensasi apapun.

Pasal 11 Kewajiban Perusahaan

1. Perusahaan wajib menyediakan Program Pemasaran/ Marketing Plan, PDKE dan Produk yang dipasarkan.
2. Perusahaan wajib memberikan pelayanan yang sama kepada semua member .
3. Perusahaan wajib memberikan pelatihan dan atau training kepada member.
4. Perusahaan wajib membayar bonus dan komisi tepat waktu, setiap bulannya.
5. Perusahaan wajib menjaga kualitas produk yang dijual.
6. Perusahaan wajib mendengar segala keluhan yang disampaikan oleh member dan melakukan tindak lanjutnya.

Pasal 12 Hak Member

1. Member berhak mendapatkan penjelasan program pemasaran dan pengetahuan produk dengan baik dan benar.
2. Member berhak mendapatkan pelatihan dari perusahaan dan atau sponsor yang mengajak bergabung.
3. Member berhak mendapatkan bonus, komisi dan reward sesuai perhitungan program pemasaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
4. Member berhak menerima produk yang baik sesuai ketentuan dari perusahaan.
5. Member berhak mengalihkan keanggotaannya secara sukarela kepada ahli waris yang ditunjuk member pada waktu pendaftaran.
6. Member berhak menentukan sponsor dalam struktur jaringan bisnis yang dijalankan.
7. Member berhak membuat pengaduan atau laporan secara tertulis kepada Perusahaan terhadap adanya dugaan pelanggaran etika dan perilaku bisnis sesama member.
8. Member berhak mendapatkan kartu produk/ voucher produk dari setiap produk yang dibeli.

Pasal 13
Kewajiban Member

1. Member wajib mentaati, mematuhi dan mengikuti ketentuan-ketentuan kebijakan perusahaan dan PDKE member yang berlaku di Perusahaan.
2. Member wajib mengisi data keanggotaan dengan benar dan sesuai dengan ketentuan.
3. Member wajib menjaga nama baik perusahaan dan produk yang di jual.
4. Member wajib menguasai, mengerti, dan memahami tentang program pemasaran dan produk yang dijual.
5. Member wajib melakukan pembinaan dan menjelaskan tentang program pemasaran dan produk kepada calon member yang di rekrut.
6. Member wajib secara berkala untuk melatih dan memotivasi member baru (downline-nya) secara baik dan benar.
7. Member wajib melakukan penjualan secara langsung kepada konsumen langsung.
8. Member wajib melakukan tutup point sesuai ketentuan untuk mendapatkan potensi bonus.

BAB IV

PROGRAM PEMBINAAN, BANTUAN PELATIHAN, DAN FASILITAS

Pasal 14
Program Pelatihan Member & Fasilitas Dari Perusahaan

1. Perusahaan mengadakan program pelatihan dan pembinaan member dengan nama “Well Development Training” (WDT).
2. WDT adalah Pelatihan dan Pembinaan untuk member yang didalamnya berisi Pelatihan Rekrut Member, Pelatihan Kode Etik Member, Pelatihan Program Pemasaran/ MP, Pelatihan Pengetahuan Produk, dan Pelatihan Motivasi.
3. WDT dilakukan oleh perusahaan secara berkala minimal 1 bulan sekali.
4. WDT dapat dilakukan oleh member posisi tertentu, yang ditunjuk oleh perusahaan.
5. Perusahaan menyediakan fasilitas “Cyber Office” online lewat website resmi perusahaan.
6. Perusahaan memberikan fasilitas kunjungan “Company Visit” kepada member untuk dapat melihat secara langsung lokasi kantor dan pabrik milik Perusahaan.

BAB V

KETENTUAN STOKIS

Pasal 15
Syarat Menjadi Stokis

1. Calon Stokis adalah member aktif di perusahaan dan ingin menyediakan produk untuk jaringan di wilayah yang belum ada stokisnya.
2. Calon Stokis membaca dan menyetujui Peraturan dan Kode Etik Stokis Perusahaan.
3. Calon Stokis mengisi permohonan pengajuan Stokis lewat web resmi perusahaan.
4. Alamat Calon Stokis yang akan digunakan sebagai tempat penyaluran produk dan penyimpanan produk harus sesuai dengan yang tertulis dan dilaporkan didalam formulir permohonan Stokis.
5. Calon Stokis memiliki pengetahuan yang cukup tentang IT (komputer, Hanphone Android dan Internet) untuk mendukung kelancaran bisnisnya.
6. Calon Stokis menyediakan tempat yang layak dan mudah terjangkau.
7. Calon Stokis yang sudah disetujui oleh perusahaan menjadi stokis, wajib menyediakan produk-produk perusahaan untuk member.
8. Pengajuan Stokis dapat dilakukan secara mandiri atau referensi oleh member lain

9. Calon Stockist wajib memenuhi minimal pembelanjaan produk sejumlah 100 produk untuk Stokist wilayah Jawa dan 200 produk untuk Stokist wilayah Luar Jawa.
10. Keuntungan atau fee yang didapatkan Stokist sebesar Rp 10.000 per produk.

BAB VI

PRODUK PENJUALAN LANGSUNG

Pasal 16 Pembelian Produk

1. Pembelian produk oleh member hanya dapat dilakukan di stokis yang ditunjuk oleh perusahaan, dengan harga member.
2. Harga member adalah harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan bagi member untuk membeli produk di stokis resmi perusahaan.
3. Pembelian produk oleh member dilakukan secara tunai.
4. Dalam setiap transaksi pembelian 1 (satu) produk, member akan mendapatkan 1 (satu) kartu produk yang dapat digunakan untuk tutup point.
5. 1 (satu) Kartu Produk OW Water akan mendapatkan 60 PV (Point Value) yang dapat digunakan untuk tutup point.
6. 1 (satu) Kartu Produk OW TEA akan mendapatkan 120 PV (Point Value) yang dapat digunakan untuk tutup point.
7. Kartu Produk digunakan sebagai tutup point dengan cara diinput dalam jaringan secara online melalui website resmi perusahaan. Untuk input kartu produk seorang member dapat melakukannya sendiri atau dibantu oleh stokis atau upline nya melalui website resmi perusahaan.

Pasal 17 Penjualan Produk

1. Penjualan produk – produk perusahaan hanya boleh dilakukan oleh member aktif perusahaan secara langsung kepada konsumen pemakai.
2. Harga jual produk adalah harga jual kepada konsumen yang membeli produk dari member.
3. Harga jual produk ditetapkan dan ditentukan oleh perusahaan dengan surat keputusan perusahaan

Pasal 18 Jaminan Produk

1. **Jaminan Mutu**
Perusahaan memberikan tenggang waktu 7 (tujuh) hari kepada member, untuk pengembalian produk, apabila produk yang dibeli tidak sesuai dengan yang diperjanjikan.
2. **Buy Back Guarantee**
Member yang mengundurkan diri atau diberhentikan kememberannya oleh perusahaan, jika menghendaki mengembalikan produk yang belum terjual, maka syaratnya adalah :
 - a. Produk tersebut masih utuh dan baik kondisinya layak jual kembali.
 - b. Pengembalian produk akan dikenakan biaya administrasi sebesar 10 % dari harga pembelian.
 - c. Batas waktu pengembalian produk adalah 30 hari kerja.
3. **Jaminan Ganti Rugi**
Perusahaan akan memberikan ganti rugi atas kerugian yang diderita akibat penggunaan produk, dikarenakan kesalahan perusahaan. Dalam hal ini, maka perusahaan berhak mencari tahu penyebab dari kerugian tersebut untuk kepuasan bersama.

4. Jaminan produk ini tidak berlaku jika kerusakan atau manfaat produk berubah dikarenakan kesalahan member atau konsumen, dalam hal penyimpanan dan atau cara pemakaian yang tidak baik dan benar.

BAB VII

PENDAPATAN PENJUALAN LANGSUNG

Pasal 19 Pendapatan member

1. Pendapatan member terdiri dari bonus dan pendapatan khusus dari perhitungan penjualan member sesuai dengan marketing plan perusahaan.
2. Member dilarang menjanjikan pendapatan kepada downline selain dari ketentuan perhitungan dalam marketing plan.
3. Member bertanggung jawab atas pembayaran pajak pribadi sehubungan dengan aktivitas usaha penjualan langsung.

Pasal 20 Penjelasan Tutup Point, Bonus dan Reward

1. Setiap transaksi pembelian 1 (satu) produk, member akan mendapatkan 1 (satu) kartu produk yang dapat digunakan untuk tutup point dan menghasilkan bonus. 1 (satu) Kartu Produk OW Water akan mendapatkan 60 PV (Point Value), dan 1 (satu) Kartu Produk OW TEA akan mendapatkan 120 PV (Point Value).
2. Keterangan tutup point :
 - 2.1. Tutup Point (belanja ulang) 1 (satu) produk = Tupo DS 1
 - 2.2. Tutup Point (belanja ulang) 2 (dua) produk = Tupo DS 2
 - 2.3. Tutup Point (belanja ulang) 3 (tiga) produk = Tupo DS 3
 - 2.4. Tutup Point (belanja ulang) 4 (empat) produk = Tupo DS 4
 - 2.5. Maksimal Tutup Point (belanja ulang) adalah 10 (sepuluh) produk = Tupo DS 10
3. Jenis Bonus Tutup Point
 - 3.1. Tupo DS 1 akan mendapatkan bonus = Personal, Network, Horizontal, Royalti, dan Company Reward (Leadership Reward, Prestasi Posisi Reward, Asuransi Reward, dan Tour Reward)
 - 3.2. Tupo DS 2 akan mendapatkan bonus = Bonus Tupo DS 1 ditambah dengan Royalty Pasangan, dan Leadership Reward.
 - 3.3. Tupo DS 3 akan mendapatkan bonus = Bonus Tupo DS 1 dan DS 2 ditambah dengan Point Sharing, dan Leadership Reward.
 - 3.4. Tupo DS 4 sampai dengan DS 10 akan mendapatkan bonus = Bonus Tupo DS 1, DS 2 dan DS 3 ditambah dengan Personal Jumbo dan Generasi Sponsor, serta Leadership Reward.
4. Bonus Personal adalah bonus pembelanjaan pribadi DS 1 sebesar Rp 5.000 sekaligus syarat untuk mendapatkan bonus tutup poin DS 1.
5. Bonus Network adalah bonus pembelanjaan grup DS 1 generasi sponsor sebesar Rp 25.000 yang terbagi untuk generasi sponsor 1-10.
6. Bonus Horizontal adalah bonus total pembelanjaan grup kaki ke 3 dan 4 dari grup terbesar, sebesar Rp 5.000 dari Tutup Poin DS 1 dan berlaku batas maksimal.
7. Bonus Royalti adalah bonus sebesar 7,5% BV Nasional DS 1 yang diberikan untuk peringkat Manager s/d Silver qualified dengan omset minimal 20% syarat peringkat, dan Gold s/d Star Diamond qualified dengan omset minimal 50% syarat peringkat tiap bulan.
8. Leadership Reward
 - 8.1. Leadership Reward Peringkat Manager s/d Silver

Adalah reward sebesar 2,5% BV Nasional DS 1 ditambah 1,5% BV Nasional DS 2 yang diberikan kepada Manager s/d Silver qualified dengan omset minimal 20% dari syarat peringkat tiap bulan.

8.2. Leadership Reward Peringkat Gold s/d Star Diamond

Adalah reward sebesar 2,5% BV Nasional DS 1, DS 3, DS 4 s/d DS 10 ditambah 1,5% BV Nasional DS 2 yang diberikan kepada Gold s/d Star Diamond qualified dengan omset minimal 50% syarat peringkat tiap bulan.

9. Prestasi Posisi Reward

Adalah reward sebesar 2,5% BV Nasional DS 1 bagi peringkat Gold s/d Star Diamond qualified 50% peringkat tiap bulan yang memiliki member dalam jaringannya dengan peringkat sama atau di atasnya.

10. Asuransi Reward (AR)

10.1. Adalah reward sebesar 0,5% BV Nasional DS 1 yang diwujudkan dalam bentuk asuransi kesehatan dan asuransi jiwa bagi member peringkat Silver s/d Star Diamond, yang memenuhi syarat 100% qualified peringkat tiap bulan, selama 6 (enam) kali dalam 1 (satu) tahun kalender perusahaan (Juli – Juni). Perusahaan bekerjasama dengan pihak Asuransi (Bumida, CAR dan lain lain) dalam pelaksanaan AR dengan membayar premi 1 (satu) kali untuk masa berlaku asuransi 1 (satu) tahun setelah periode qualified.

10.2. Member qualified AR berhak memilih diikutkan kepesertaan asuransi oleh perusahaan atau tidak diikutkan.

10.3. Member qualified AR yang memilih diikutkan kepesertaan AR, berhak mendapatkan asuransi kesehatan dan Jiwa selama 1 tahun. Dan jika selama 1 tahun tidak digunakan atau tidak ada klaim, maka premi yang sudah dibayarkan ke pihak Asuransi hilang.

10.4. Member qualified AR yang memilih tidak diikutkan dalam asuransi, berhak mendapatkan pengembalian premi dengan ketentuan batas bawah premi qualified AR yang akan dibayarkan ke pihak Asuransi.

10.5. Premi yang dibayarkan sesuai dengan Qualifield AR dan ketentuan pihak asuransi yang mengeluarkan terkait dengan usia, jenis kelamin dan pekerjaan member. Batas bawah premi untuk Posisi Silver adalah Rp. 600.000,- dan batas bawah premi untuk posisi Gold, Diamond, dan Star Diamond adalah Rp. 2.000.000,-

10.6. Jika member qualified AR berhenti atau mengundurkan diri sebagai member, asuransi akan tetap berjalan sesuai masa berlaku asuransi.

11. Tour Reward

Adalah reward sebesar 1% BV Nasional DS 1 yang diwujudkan dalam bentuk tour bagi member peringkat Gold s/d Star Diamond yang memenuhi syarat yaitu 100% qualified peringkat Gold tiap bulan selama 3 kali dalam 1 tahun kalender perusahaan (Juli-Juni).

12. Bonus Royalty Pasangan

Adalah bonus sebesar Rp 16.000 untuk setiap pasang member yang melakukan tutup poin DS 2, dengan syarat maksimal pasangan tiap bulan untuk setiap peringkat.

13. Bonus Poin Sharing

Adalah bonus untuk tutup poin DS 3 yang dihitung berdasar jumlah poin yang terjadi dari pasangan DS 3, dengan budget bonus sebesar Rp 16.000 dari setiap omset DS 3 dan berlaku :

- Setiap 10 pasang kaki 1 dan 2 terbesar mendapatkan 1 poin sharing
- Setiap 10 pasang kaki 3 dan 4 terbesar mendapatkan 2 poin sharing

14. Bonus Personal Jumbo

Adalah bonus pembelanjaan pribadi DS 4 – DS 10 sebesar Rp 15.000 sekaligus syarat untuk mendapatkan bonus tupu DS 4 – DS 10 (batasan maksimal Tupu).

15. Bonus Generasi Sponsor

Adalah bonus pembelanjaan grup DS 4 – DS 10 generasi sponsor sebesar Rp 35.000 yang terbagi untuk generasi sponsor 1-5.

Pasal 21
Perhitungan dan Pembayaran Bonus

1. Perhitungan bonus dan peringkat keanggotaan adalah setiap bulan, dihitung pada hari kerja terakhir bulan kalender sebagai tutup poin.
2. Rekapitulasi Perhitungan bonus dilakukan oleh perusahaan berdasarkan bukti input penjualan oleh member di website resmi perusahaan.
3. Jika terjadi kekeliruan dalam input data kartu produk, maka Kartu Produk yang sudah di input oleh member dapat digunakan sebagai bukti klarifikasi atau pencocokan.
4. Hasil Rekapitulasi perhitungan bonus harus secepatnya diperiksa oleh member bersangkutan, dan jika ada perbedaan harus dilaporkan segera secara tertulis dalam jangka waktu 30 hari sejak tanggal hasil rekapitulasi diumumkan oleh perusahaan.
5. Pembayaran bonus dilakukan oleh perusahaan setiap tanggal 8 di awal bulan setelah akhir bulan tutup poin. Kecuali terkendala hari libur Nasional, maka pembayaran bonus dapat sesudah atau sebelum tanggal 8 sesuai pengumuman resmi dari perusahaan.
6. Pembayaran bonus melalui setoran pada rekening bank transaksi rekanan yang sudah dipilih oleh member. Teknis pembayaran bonus oleh Bank kepada Member, mengikuti teknis dan prosedur bank rekanan tersebut. Perusahaan tidak bisa disalahkan apabila terjadi perbedaan pelayanan setiap bank.
7. Pembayaran bonus yang ditransfer kepada member, minimal saldo sejumlah Rp. 50.000,-. Apabila belum memenuhi minimal bonus yang ditransfer, saldo akan disimpan dan akan ditransfer saat mencapai nilai minimal tersebut. Jika setelah 1 tahun dan member tidak aktif lagi maka sisa bonus yang masih tersimpan akan hangus.
8. Bonus yang hangus tersebut akan diatur sesuai dengan kebijakan perusahaan.

Pasal 22
Reward Wisata

1. Seorang member dengan peringkat Gold ke atas berhak mendapatkan Reward Perjalanan Wisata, dengan syarat memenuhi kualifikasi yaitu dalam waktu satu tahun kalender perusahaan (Juli sampai dengan Juni) member kualifikasi Gold sebanyak 3 kali (3X Kualifikasi Gold).
2. Perusahaan akan menanggung biaya tiket pulang pergi, biaya hotel, dan uang saku, dari dan sampai meeting point yang ditentukan perusahaan.
3. Segala biaya dan akomodasi ke tempat meeting point yang sudah ditentukan menjadi tanggungan pribadi member.
4. Tujuan wisata ditentukan oleh perusahaan dan berbeda setiap tahunnya.
5. Reward wisata tidak dapat diuangkan.

BAB VIII
PAJAK PENGHASILAN MEMBER DAN STOKIS

Pasal 23
Pajak Penghasilan Member

1. Pendapatan Bonus yang diterima oleh member dikenakan Pajak Penghasilan (PPh) pasal 21
2. Tarif Pajak atas penghasilan bonus yang diterima oleh member sesuai tarif pajak pasal 17 UU PPh No. 36 Tahun 2008.
3. Dasar Pengenaan Pajak (DPP) adalah sebesar 50% dari bonus yang diterima member sesuai dengan Peraturan Dirjen Pajak No. PER 32/PJ/2015 pasal 3 huruf c.
4. Penghitungan Pajak penghasilan PPh Psl. 21 atas penghasilan bonus akan dikurangkan dengan total nilai PTKP.

5. Hasil perhitungan Pajak atas bonus yang diterima akan dipotongkan langsung dari bonus yang diterima dan dibayarkan langsung ke kantor pajak.

Pasal 24
Pajak Stokis

1. Stokis bertanggung jawab secara pribadi atas pembayaran pajak yang ditimbulkan dari aktifitas kerjasamanya dengan perusahaan.
2. Pajak yang ditimbulkan adalah berkaitan dengan pajak dari pendapatan yang diperoleh Stokis pertahunnya.

BAB IX
LARANGAN MEMBER

Pasal 25
Larangan Member

1. Member dilarang menghina dan atau menjelekkan nama baik Perusahaan maupun produk-produk perusahaan.
2. Member dilarang menjual produk dibawah harga yang telah ditentukan perusahaan (*undercutting*).
3. Member dilarang membuat zona eksklusif atau membatasi wilayah kerja member lain yang bersifat monopoli.
4. Member dilarang merebut atau menarik member aktif dari jaringannya untuk bergabung di jaringannya.
5. Member dilarang menjanjikan potensi pendapatan kepada member dibawah nya, selain dari pada perhitungan dalam Marketing Plan Perusahaan.
6. Member dilarang menyuruh orang lain yang bukan downline nya untuk menjual produk perusahaan dalam bentuk dan cara apapun.
7. Member dilarang mengubah label atau kemasan produk perusahaan.
8. Member dilarang menjelaskan produk – produk perusahaan yang berbeda dengan materi penjelasan produk yang ditentukan oleh perusahaan.
9. Member dilarang menyampaikan materi promosi dan iklan produk perusahaan melalui media cetak atau elektronik untuk umum.
10. Member dilarang mempromosikan atau mengiklankan dirinya sebagai pekerja atau karyawan dari perusahaan.
11. Member dilarang untuk bertindak untuk dan atas nama perusahaan dengan maksud mewakili perusahaan untuk melakukan pengikatan hukum dengan pihak lain.
12. Member dilarang menjual produk dari perusahaan MLM lainnya. Khusus Posisi Gold keatas sanksi terberat adalah pemutusan dan pencabutan hak keanggotaan.
13. Member dilarang mengubah, mengurangi ataupun menambah, baik sebagian maupun seluruhnya atas stiker, brosur dan alat bantu penjualannya yang ditetapkan oleh perusahaan.
14. Member dilarang melakukan pembelian produk dalam jumlah tidak wajar, secara berlebihan, diluar kapasitas penjualannya, atau melakukan penimbunan produk.
15. Member dilarang menjual atau memasarkan produk diluar sistem penjualan langsung termasuk di marketplace seperti Tokopedia, Bukalapak, Blibli, Shopee, dll.

BAB X
PENYELESAIAN PERSELISIHAN & PENUTUP

Pasal 26
Penyelesaian Perselisihan

1. Jika terjadi perselisihan antara Member dengan Perusahaan akan diselesaikan dengan cara musyawarah mufakat, jika upaya musyawarah mufakat tidak berhasil, maka akan diselesaikan melalui Pengadilan Negeri Sukoharjo.
2. Jika terjadi perselisihan diantara member, maka perusahaan menjadi mediator atau penengah dan mengedepankan musyawarah dan tetap mengacu pada PDKE Member yang berlaku.
3. Perselisihan member antar jaringan akan diselesaikan dengan cara mengikutsertakan para leader masing-masing jaringan dengan di fasilitasi oleh perusahaan.

Pasal 27
Penutup

1. Peraturan Dan Kode Etik Member ini hanya berlaku untuk member yang bergabung di PT.HANITA ARTHA NUSANTARA di seluruh Indonesia.
2. Perusahaan memiliki/ mempunyai hak mutlak untuk mengubah/memperbaharui Peraturan dan Kode Etik Member sesuai perkembangan jaman dan kebutuhan yang berdasarkan kepatuhan terhadap Peraturan Hukum dan Undang Undang yang berlaku di Negara Kesatuan Republik Indonesia.
3. Perusahaan berhak mengeluarkan Peraturan dan Kebijakan tambahan apabila ada permasalahan yang timbul di kemudian hari dan belum diatur dalam Peraturan dan Kode Etik Member yang berlaku.
4. Bila perusahaan melakukan perubahan PDKE ini, maka yang dinyatakan sah dan berlaku adalah PDKE yang terakhir diterbitkan oleh perusahaan yang telah mendapatkan persetujuan dari Direktur Direktorat Bina Usaha Dan Pelaku Distribusi Kementerian Perdagangan RI, dan akan disosialisasikan kepada member 30 hari sebelum peraturan diberlakukan.

Peraturan dan Kode Etik Member

Diperbaharui di : Sukoharjo

Tanggal : September 2019

PT. Hanita Artha Nusantara

Maria Eirene Intan

Direktur Utama

DENGAN DI BERLAKUKANNYA PERATURAN DAN KODE ETIK MEMBER YANG BARU MAKA PERATURAN DAN KODE ETIK MEMBER YANG SEBELUMNYA DI NYATAKAN TIDAK BERLAKU.