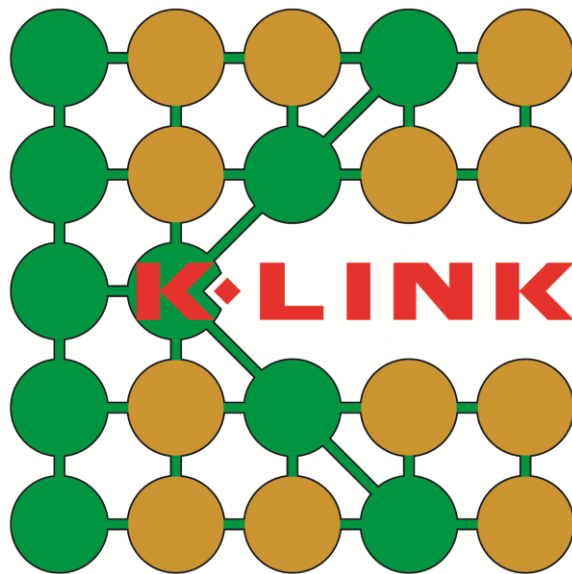


**PT. K-LINK NUSANTARA**  
**KODE ETIK ANGGOTA**



**Your Global Link**

## DAFTAR ISI

### **BAB 1 KETENTUAN UMUM**

Pendahuluan .....	1
Definisi Umum .....	1

### **BAB II KEANGGOTAAN**

1. Pendaftaran .....	2
2. Syarat Keanggotaan .....	2
3. Ketentuan Keanggotan .....	3
4. Peraturan Sponsor .....	4
5. Pembatalan Pendaftaran .....	5

### **BAB III HAK DAN KEWAJIBAN SERTA HAL YANG DILARANG**

6. Hak dan Kewajiban Penjual Langsung .....	5
7. Hal-hal yang dilarang .....	6
8. Hak dan Kewajiban Perusahaan .....	8

### **BAB IV BERAKHIRNYA DAN PEMBEKUAN KEANGGOTAAN**

9. Berakhirnya Keanggotaan .....	9
10. Pembekuan Keanggotaan .....	9

### **BAB V PELATIHAN DAN ACARA BERSAMA**

11. Pelatihan Bagi Penjual Langsung .....	10
12. Biaya Pelatihan .....	10
13. Acara Bersama ( <i>gathering</i> ) .....	10

### **BAB VI JAMINAN KUALITAS DAN PENGEMBALIAN PRODUK**

14. Jaminan Kualitas Produk .....	11
15. Ganti Kerugian .....	11
16. Pengembalian Produk .....	11

### **BAB VII PENGALIHAN, PEMINDAHAN JARINGAN DAN WARIS**

17. Jaminan Pembelian Kembali .....	12
18. Pengalihan Keanggotaan .....	12
19. Pemindahan Jaringan.....	13
20. Pemindahan Jaringan Karena Keanggotaan Ganda .....	13
21. Pemindahan jaringan Karena Perkawinan .....	13
22. Pewarisan Keanggotaan .....	13

### **BAB VIII BONUS DAN KOMPENSASI PENJUALAN**

23. Marketing Plan .....	14
24. Keuntungan Langsung .....	14
25. Bonus Penjualan .....	14
26. Modifikasi Rancangan Pemasaran .....	15
27. Kelebihan Pembayaran Bonus .....	15
28. Koreksi Pembayaran .....	15

29. Pajak .....	15
<b>BAB IX STOCKIST DAN MOBILE STOCKIST</b>	
30. Stockist.....	16
31. Mobile Stockist .....	16
<b>BAB X PENGADUAN KEBERATAN DAN PENYELESAIAN SENGKETA</b>	
32. Pengaduan Pelanggaran.....	17
33. Penyelesaian Sengketa .....	18
<b>BAB XI PUTUSAN DAN SANKSI</b>	
34. Putusan .....	18
35. Sanksi .....	18
36. Keberatan Atas Putusan .....	19
37. Akibat Penghentian .....	19
38. Pengecualian .....	20
<b>BAB XII PEMULIHAN DAN PENDAFTARAN KEMBALI</b>	
39. Pemulihan Keanggotaan .....	20
40. Pendaftaran Kembali .....	20
<b>BAB XIII LAIN-LAIN</b>	
41. Pemberitahuan .....	21
42. Penggunaan Merek dan Hak Cipta .....	21
43. Penggunaan Internet .....	21
44. Keterpisahan .....	22

## **BAB 1**

### **KETENTUAN UMUM**

---

#### **PENDAHULUAN**

Dalam rangka menciptakan iklim usaha yang sehat dan kondusif serta untuk menjaga hak-hak dan kepentingan para Penjual Langsung dalam menjalankan bisnis Penjualan Langsung dan sesuai dengan ketentuan Undang – undang tentang Perdagangan No. 7 tahun 2014 serta Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 70 tahun 2019 tentang penyelenggaraan Distribusi barang Secara Langsung, maka Perusahaan perlu membuat suatu ketentuan Kode-Etik yang wajib diikuti oleh seluruh Penjual Langsung.

Dengan memahami dan mematuhi Kode Etik Penjual Langsung maka diharapkan para Penjual Langsung dapat menjadi seorang usahawan yang bertanggung jawab mempunyai etika yang baik serta disiplin yang tinggi sehingga akan meningkatkan citra Perusahaan dan para Penjual Langsunnya di mata masyarakat.

#### **DEFINISI UMUM**

1. Perusahaan adalah PT. K-Link Nusantara yang bergerak dalam usaha perdagangan yang mendistribusikan produk-produk K-LINK dengan sistem Multi Level Marketing (MLM) dan untuk selanjutnya dalam Ketentuan Kode Etik ini disebut sebagai “Perusahaan”.
2. Penjual Langsung adalah orang perseorangan atau badan usaha yang telah mendaftarkan diri sebagai anggota jaringan penjualan langsung Perusahaan dengan membayar biaya pendaftaran dan telah mendapat nomor keanggotaan serta tunduk dan patuh pada aturan Kode Etik Perusahaan.
3. Kegiatan Penjual Langsung adalah kegiatan usaha mandiri dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi perusahaan.
4. Peringkat adalah jenjang tingkatan Penjual Langsung yang dapat dicapai berdasarkan kriteria tertentu.
5. Produk Perusahaan adalah benda yang dapat diperjual-belikan yang dikeluarkan oleh Perusahaan untuk dijual dan dipasarkan oleh Penjual Langsung.
6. Keuntungan Langsung adalah selisih antara harga Penjual Langsung dengan harga konsumen yang menjadi hak Penjual Langsung.
7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada Penjual Langsung berdasarkan perhitungan tertentu dari jumlah dan nilai penjualan Penjual Langsung.
8. BV adalah Business Value atau nilai bisnis yang diberikan oleh perusahaan kepada setiap barang yang dipasarkan.
9. Sponsor adalah Penjual Langsung yang mensponsori penjual langsung lain untuk menjadi anggota yang berada dalam satu jaringan dibawahnya

10. Voucher Pendaftaran adalah kartu berisi kode khusus untuk pendaftaran anggota Penjual Langsung secara online.

## **BAB 2**

### **KEANGGOTAAN**

#### **1. Pendaftaran**

##### **1.1 PERSAMAAN KESEMPATAN**

Setiap orang mempunyai kesempatan yang sama untuk membangun dan mengembangkan usaha Perusahaan, tanpa membedakan jenis kelamin, suku, bangsa, agama dan partai politik.

##### **1.2 CARA PENDAFTARAN**

- 1.2.1 Pendaftaran untuk menjadi seorang Anggota Penjual Langsung K-Link dapat dilakukan secara langsung melalui Kantor Pusat K-Link, kantor cabang, stockist atau *Distribution Center* serta dapat juga dilakukan secara online melalui website [www.k-link.co.id](http://www.k-link.co.id).
- 1.2.2 Untuk pendaftaran secara langsung calon Penjual Langsung dapat mengambil dan mengisi formulir yang telah disediakan secara baik dan benar, melengkapi persyaratan serta menandatangani formulir tersebut kemudian mengembalikannya dalam bentuk *hardcopy* kepada Perusahaan, kantor cabang, stockist atau *Distribution Center* yang ada diseluruh Indonesia sedangkan untuk pendaftaran secara *online* calon Penjual Langsung dapat membeli voucher pendaftaran anggota di stockist maupun kantor pusat dan langsung mengisi formulir elektronik yang terdapat pada halaman pendaftaran [www.k-link.co.id](http://www.k-link.co.id) serta memasukan nomor voucher pendaftaran dengan baik dan benar.

##### **1.3 BIAYA PENDAFTARAN**

Biaya pendaftaran untuk menjadi Anggota Penjual langsung Perusahaan ditetapkan dengan 2 cara yaitu :

- 1.3.1 Mengambil formulir pendaftaran di Kantor Pusat maupun stockist terdekat dan mengisi formulir tersebut dengan lengkap dan benar serta membayar biaya pendaftaran sebesar Rp. 200.000,- (dua ratus ribu rupiah). Calon Anggota akan mendapatkan secara gratis 1 Paket Starter Kit yang berisi, Katalog produk, buku *Marketing Plan*, buku Agenda, rekaman CD motivasi sebanyak 6 buah, brosur-brosur, kartu keanggotaan, kode akses dan 1 botol K-Liquid Chlorophyll.
- 1.3.2 Calon anggota dapat juga membeli voucher pendaftaran online seharga Rp. 200.000 (dua ratus ribu rupiah) untuk melakukan pendaftaran secara online yang dapat dilakukan kapanpun dan dimanapun melalui *Smart Phone* atau komputer portabel. Dalam Voucher tersebut terdapat kode akses yang dapat digunakan untuk masuk sistem pendaftaran *online* di [www.k-link.co.id](http://www.k-link.co.id).

- 1.3.3 Bagi calon anggota yang melakukan pendaftaran secara *online* staterkit yang berisi, Katalog produk, buku *Marketing Plan*, buku Agenda, rekaman CD motivasi sebanyak 6 buah, brosur-brosur, kartu keanggotaan, kode akses dan 1 botol K-Liquid Chlorophyll akan dikirimkan ke stockist yang ditunjuk oleh calon anggota.
- 1.3.4 Tidak ada bonus ataupun komisi yang akan dibayarkan oleh K-Link atas biaya pendaftaran keanggotaan tersebut.

## 2. SYARAT KEANGGOTAAN

- 2.1 Warga negara Indonesia yang telah berusia 18 tahun atau lebih dan telah memiliki Kartu Tanda Penduduk
- 2.2 Mempunyai seorang sponsor yang telah terdaftar menjadi anggota Perusahaan
- 2.3 Mengisi formulir pendaftaran dengan benar
- 2.4 Melampirkan fotokopi KTP
- 2.5 Membayar biaya pendaftaran
- 2.6 Tidak terdaftar sebagai anggota Penjual Langsung K-Link dengan status aktif
- 2.7 Bersedia mematuhi ketentuan Kode Etik dan taat kepada Hukum serta perundang-undangan yang berlaku di Indonesia.

## 3. KETENTUAN KEANGGOTAAN

- 3.1 Setiap individu hanya boleh mempunyai (1) satu nomor keanggotaan, dalam hal terdapat lebih dari satu nomor keanggotaan yang berlaku baik dengan nama yang sama ataupun berbeda dengan identitas yang ada, maka yang dapat diakui hanyalah keanggotaan yang lebih dahulu di ajukan, dalam hal terjadi demikian maka perusahaan akan menghapuskan nomor keanggotaan yang terakhir.
- 3.2 Hak Keanggotaan hanya milik Penjual Langsung yang bersangkutan dan tidak bisa digunakan oleh orang lain kecuali suami/istri yang bersangkutan. Segala hal yang berkaitan dengan penyalahgunaan kartu keanggotaan menjadi tanggung jawab pemegang kartu.
- 3.3 Seorang Penjual Langsung yang telah memasuki usia 65 tahun keatas atau tidak mampu lagi untuk melakukan aktifitasnya karena alasan kesehatan, dapat mengalihkan keanggotaannya kepada anggota keluarganya yang lain yang belum terdaftar sebagai Penjual Langsung.
- 3.4 Seorang Penjual Langsung bertanggung jawab penuh terhadap segala keputusan bisnis yang diambilnya serta segala bentuk pengeluaran yang telah dilakukannya.
- 3.5 Penjual Langsung tidak dibenarkan menggunakan nama orang lain ataupun nama fiktif untuk pendaftaran keanggotaannya.
- 3.6 Penjual Langsung juga tidak dibolehkan mendaftarkan nama fiktif atau mendaftarkan orang lain sebagai anggota jaringan penjualan langsung perusahaan tanpa persetujuan yang bersangkutan.

- 3.7 Apabila Suami/Istri dari Penjual Langsung yang telah menjadi anggota hendak menjadi Anggota, maka Suami/Istri tersebut harus berada dalam satu jaringan suami/Sitri dari Penjual Lansung tersebut.
- 3.8 Suatu Badan Usaha dapat mengajukan permohonan untuk menjadi Anggota dengan melengkapi persyaratan seperti akta perusahaan, NPWP ijin usaha dan lain-lain terkait degan legalitas perusahaan.
- 3.9 Seluruh pengurus yang namanya tercatat dalam Akta badan Usaha dapat menjadi anggota dan memasukan bonus maupun pendapatan lainnya kedalam rekenig perusahaan.
- 3.10 Perusahaan dengan kewenangan mutlaknya berhak untuk menolak permohonan keanggotaan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu.
- 3.11 Perubahan data keanggotaan seperti perbaikan nama, alamat, nomor telepon, nomor rekening dan data pribadi lainnya harus diajukan secara tertulis oleh Anggota yang bersangkutan dengan melampirkan bukti penyebab dilakukannya perubahan.
- 3.12 Perusahaan dapat mengakhiri keanggotaan Penjual langsung atau menyatakan keanggotaan batal sejak awal apabila Perusahaan menemukan bahwa informasi yang diberikan palsu atau tidak benar.
- 3.13 Anggota yang tidak melakukan pembelian produk selama 12 (dua belas) bulan berturut-turut sejak pembelian terakhir dinyatakan sebagai non-aktif dan perusahaan dapat menghapus keanggotaan yang bersangkutan tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

#### **4. PERATURAN SPONSOR**

- 4.1 Setiap Anggota Penjualan Langsung K-Link yang masih aktif dapat menjadi sponsor bagi calon anggota.
- 4.2 Kegiatan mensponsori tidak menimbulkan hak kepemilikan apapun bagi pihak sponsor terhadap yang disponsori dan semuanya tunduk pada aturan Kode Etik Perusahaan.
- 4.3 Anggota Penjualan Langsung K-Link tidak berhak menerima pembayaran apapun untuk mensponsori anggota lainnya. Besarnya pendapatan Anggota akan bergantung pada kerja keras Anggota dalam kegiatan penjualan Produk-produk K-Link oleh Anggota tersebut dan jaringannya.
- 4.4 Sponsor harus memberikan petunjuk, arahan dan bimbingan yang benar kepada calon Penjual Langsung serta memberikan pembinaan setelah yang bersangkutan terdaftar sebagai Penjual Langsung
- 4.5 Sponsor tidak diperkenankan untuk meminta imbalan atau kewajiban apapun atas pihak yang disponsori.
- 4.6 Sponsor tidak dibolehkan memperebutkan calon Penjual Langsung, dalam hal terjadinya ada dua orang atau lebih yang telah memprospek Penjual Langsung, maka keputusan untuk memilih sponsor diberikan kepada calon Penjual Langsung tersebut.
- 4.7 Sponsor tidak diperbolehkan memasang iklan untuk mencari Penjual Langsung baru seolah-olah memberikan lowongan pekerjaan.

- 4.8 Apabila seorang Penjual Langsung menikah atau mempunyai istri/suami yang belum menjadi Penjual Langsung dan kemudian mendaftar menjadi Penjual Langsung, maka sponsornya haruslah pasangan dari suami/istri tersebut serta harus berada dalam satu jaringan istri/suami yang lebih dahulu menjadi anggota.
- 4.9 Dalam hal dua orang yang telah menjadi Penjual Langsung menikah, maka mereka dapat memutuskan untuk tetap menjalankan jaringannya masing-masing atau bergabung dengan jaringan pasangannya dengan posisi sebagai Penjual Langsung baru.
- 4.10 Perubahan sponsor hanya dapat dilakukan dalam waktu paling lambat 30 hari setelah permohonan diajukan.

## 5. PEMBATALAN PENDAFTARAN (*cooling off period*)

- 5.1 Seseorang yang telah mendaftarkan diri menjadi Penjual Langsung dapat membatalkan pendaftarannya dalam waktu 10 (sepuluh) hari kerja sejak ia mendaftar dan mendapatkan kembali uang pendaftaran yang telah dibayarkannya dengan mengembalikan alat bantu penjualan (*stater kit*) beserta produk yang telah didapatkannya dalam keadaan utuh seperti semula saat diterima.
- 5.2 Biaya pengembalian barang dan biaya transfer akan menjadi tanggung jawab pihak yang mengembalikan.

## BAB 3

### HAK DAN KEWAJIBAN SERTA HAL-HAL YANG DILARANG

## 6. HAK DAN KEWAJIBAN PENJUAL LANGSUNG

### 6.1 Hak Penjual Langsung

Selama menjadi Anggota Penjual Langsung seseorang berhak untuk :

- 6.1.1 Mendapatkan produk-produk yang berkualitas dari Perusahaan untuk dipakai sendiri atau dijual kepada pelanggan.
- 6.1.2 Mensponsori, memprospek calon anggota diseluruh Indonesia tanpa dibatasi jumlah dan wilayahnya.
- 6.1.3 Membeli produk-produk Perusahaan dengan harga Penjual Langsung.
- 6.1.4 Mendapatkan keuntungan langsung dari penjualan.
- 6.1.5 Memperoleh peringkat tertentu setelah memenuhi persyaratan yang ditentukan.
- 6.1.6 Mendapatkan bonus sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam Rencana Pemasaran (*Marketing Plan*).
- 6.1.7 Mengikuti dan menghadiri pelatihan-pelatihan atau acara – acara yang diselenggarakan oleh perusahaan.
- 6.1.8 Mewariskan keanggotaannya kepada ahli waris yang sah yang ditunjuk atau ditetapkan.



## **6.2 Kewajiban Penjual Langsung**

Selama menjadi Penjual Langsung seseorang wajib untuk :

- 6.2.1** Mematuhi ketentuan Kode Etik Penjual Langsung dan perundang-undangan yang berlaku.
- 6.2.2** Bersikap santun, jujur, profesional dan bersungguh-sungguh dalam usahanya membangun bisnis jaringan Perusahaan.
- 6.2.3** Menjaga dan meningkatkan reputasi dan nama baik perusahaan di mata masyarakat dan menghindari tindakan-tindakan atau sikap yang akan merusak citra Perusahaan serta Penjual Langsung lainnya;
- 6.2.4** Wajib bertanggung jawab atas tindakannya sendiri termasuk tapi tidak terbatas pada pengaturan finansial, pembelian peralatan penjualan, pembelian kendaraan, pengelolaan jaringan, pengaturan program dan kegiatan pemasarannya yang dilaksanakan dan dikutinya, keputusan-keputusan yang diambil dan lain sebagainya;
- 6.2.5** Memberikan informasi yang benar dan akurat tentang produk, hak dan kewajiban serta rencana pemasaran sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh perusahaan serta tidak berlebih-lebihan.
- 6.2.6** Menjaga hubungan yang baik dengan sesama Penjual Langsung dan seluruh karyawan Perusahaan.
- 6.2.7** Melaporkan setiap ada pemindahan alamat atau domisilinya.

## **7. Hal-hal yang dilarang**

Anggota Penjualan Langsung K-Link dilarang untuk melakukan hal-hal sebagai berikut :

- 7.1** Menyatakan diri sebagai karyawan atau bagian dari organisasi perusahaan
- 7.2** Bertindak mewakili perusahaan dalam suatu kegiatan, pembuatan perjanjian, wawancara dan atau promosi dalam bentuk apapun kecuali mendapat ijin tertulis dari perusahaan.
- 7.3** Menjual produk-produk Perusahaan tidak sesuai dengan harga yang telah ditetapkan.
- 7.4** Menjual atau memasarkan produk-produk K-Link Internasional yang belum secara resmi diedarkan oleh Perusahaan.
- 7.5** Menjual produk-produk Perusahaan yang telah kadaluarsa.
- 7.6** Anggota Penjualan Langsung K-Link yang telah mencapai peringkat Crown Ambassador keatas dilarang untuk menjual dan mempromosikan baik secara offline maupun online produk-produk, kosmetik, perawatan kecantikan, makanan atau minuman kesehatan serta alat kesehatan lainnya, kepada sesama anggota Penjualan Langsung K-Link.
- 7.7** Menggunakan Identitas milik orang lain untuk menjalankan kegiatan keanggotaan K-Link.
- 7.8** Menggunakan identitas fiktif atau identitas yang dipalsukan untuk digunakan sendiri maupun digunakan untuk mendaftarkan keanggotaan baru.
- 7.9** Memprospek, mempengaruhi, membujuk, menawarkan bantuan keuangan atau bantuan lainnya baik secara langsung maupun tidak langsung kepada orang yang

telah menjadi Penjual Langsung dengan maksud agar orang tersebut pindah kedalam jaringannya atau jaringan lain.

- 7.10** Mendaftarkan kembali orang yang masih aktif tercatat sebagai anggota dan atau mendaftarkan seseorang menjadi anggota tanpa persetujuan dari yang bersangkutan.
- 7.11** Menjadi anggota dan atau ikut secara aktif dalam kegiatan bisnis perusahaan MLM lain.
- 7.12** Menyampaikan informasi dan atau klaim-klaim yang berlebihan tentang produk.
- 7.13** Menyampaikan atau mengajukan pengakuan medis, atau menyatakan atau menyiratkan bahwa Produk K-Link diformulasikan, dirancang atau disetujui oleh Perusahaan atau pejabat yang wewenang untuk merawat setiap penyakit atau kelainan medis atau berfungsi sebagai obat.
- 7.14** Merubah, mengurangi, memaket ulang, menambahkan sesuatu, memodifikasi, mengganti label dan atau kemasan, isi kemasan pruduk-produk Perusahaan yang diperjual-belikan baik sebagian atau seluruhnya, mengubah atau, atau membuat klaim atau memberikan instruksi mengenai keamanan produk diluar dari ketentuan yang sudah ditetapkan perusahaan;
- 7.15** Mewajibkan calon Anggota untuk membeli Produk dalam jumlah yang tidak wajar atau mewajibkan calon anggota untuk membeli paket Produk-produk sebagai syarat untuk menjadi anggota atau untuk mencapai peringkat tertentu;
- 7.16** Menggandakan materi-materi training, rekaman-rekaman, brosur-brosur, kaset-kaset, video-video, buku-buku, merekam kegiatan-kegiatan atau pertemuan-pertemuan yang diselenggarakan oleh perusahaan tanpa ijin dari perusahaan.
- 7.17** Melakukan pembatasan wilayah kepada Penjual Langsung lainnya serta mengklaim bahwa ia berhak atas suatu kawasan atau wilayah tertentu.
- 7.18** Merekrut atau mencoba merekrut Anggota yang ada untuk Perusahaan Penjualan Langsung lainnya.
- 7.19** Memberikan pernyataan palsu atau menyesatkan mengenai kemungkinan pendapatan yang akan didapat yang tidak sesuai dengan Skema Rancangan Pemasaran;
- 7.20** Memberikan informasi yang meremehkan, menghina, menyesatkan atau membuat perbandingan yang buruk tentang produk, sistem dan layanan dari perusahaan lain yang sejenis (kompetitor).
- 7.21** Menjual produk Perusahaan diluar sistem Penjualan langsung seperti gerai, toko, apotik, minimarket, supermarket, *Marketplace* dan lain – lain baik yang dikelola oleh pihak lain atau dikelola sendiri;
- 7.22** Menghubungi, baik secara langsung maupun tidak langsung para pemasok produk K-Link;
- 7.23** Mengambil, menahan, memindahkan atau mengurangi poin bonus dan atau bonus Anggota lain tanpa persetujuan tertulis dari Anggota yang berhak atas poin bonus atau bonus tersebut.
- 7.24** Mengidentifikasi Perusahaan sebagai pemberi kerja pada aplikasi pinjaman, formulir

pemerintahan, permintaan verifikasi pekerjaan, aplikasi kompensasi pengangguran atau formulir atau dokumen lainnya.

- 7.25 Menggunakan Informasi Rahasia Perusahaan untuk bersaing atau memberikan informasi Rahasia kepada pesaing Perusahaan atau untuk tujuan lain selain dari mempromosikan produk K-Link.
- 7.26 Meminta Anggota atau pelanggan Perusahaan atau Network, atau dengan cara apa pun mencoba mempengaruhi atau mendorong Anggota atau pelanggan K-LINK, untuk mengubah hubungan usaha dengan Perusahaan.
- 7.27 Menggunakan atau mengungkapkan kepada Pihak mana pun setiap Informasi Rahasia yang berkaitan dengan atau tercantum dalam *website* Perusahaan yang diperoleh selama menjadi anggota Penjualan Langsung Perusahaan;
- 7.28 Membeli produk dalam jumlah besar atau berlebihan dan atau menimbun barang untuk kepentingan pribadi maupun jaringannya.

## 8. HAK DAN KEWAJIBAN PERUSAHAAN

### 8.1 Kewajiban Perusahaan

- 8.1.1 Menyediakan produk-produk yang aman dan berkualitas dengan perijinan yang lengkap dan halal;
- 8.1.2 Mengadakan pelatihan dan pendidikan bagi para Penjual Langsung yang berkaitan dengan produk, Marketing Plan, dan hal-hal lain yang dapat mendukung kegiatan usaha para Penjual langsung;
- 8.1.3 Memberikan informasi mengenai jaringan dan penjualan produk serta perolehan poin BV yang dimiliki seorang Penjual Langsung;
- 8.1.4 Menghitung serta membayar bonus setiap bulannya kepada Penjual Langsung sesuai dengan ketentuan Marketing Plan.
- 8.1.5 Memberikan *Stater Kit* kepada anggota baru dan kartu tanda keanggotaan;
- 8.1.6 Menyediakan Layanan Pelanggan (*customer service*) untuk menanggapi setiap keluhan maupun pertanyaan terkait dengan keanggotaan dan penggunaan produk.

### 8.2 Hak Perusahaan

- 7.2.1 Perusahaan mempunyai hak penuh dan mutlak setiap saat untuk menyetujui atau tidak menyetujui permohonan-permohonan yang diajukan oleh Penjual Langsung;
- 7.2.2 Perusahaan berhak untuk merubah, menambah atau mencabut peraturan yang ada tanpa penjelasan atau pemberitahuan sebelumnya;
- 7.2.3 Perusahaan berhak untuk setiap waktu memeriksa catatan keanggotaan Anggota guna menyelidiki apakah Anggota telah menjalankan kegiatan yang dijalankan sesuai dengan Ketentuan Kode Etik K-Link;
- 7.2.4 Menyesuaikan harga penjualan produk;

- 7.2.5** Menarik peredaran produk-produk yang telah habis masa perijinannya atau masa kadaluarsanya dan mengganti dengan produk lain jika produk yang ditarik tersebut tidak lagi diedarkan oleh Perusahaan tanpa mengurangi hak-hak Anggota;

## **BAB 4**

### **BERAKHIRNYA KEANGGOTAAN DAN PEMBEKUAN SEMENTARA**

#### **9. Berakhirnya Keanggotaan**

Status Keanggotaan bagi Penjual Langsung K-Link dapat berakhir dengan ketentuan sebagai berikut:

##### **9.1 Mengundurkan diri;**

Seorang Anggota dapat mengundurkan diri dari keanggotaan dengan mengajukan permohonan secara tertulis diatas kertas bermaterai secukupnya;

##### **9.2 Meninggal dunia tanpa ada pewaris keanggotaanya;**

Jika seorang anggota meninggal dunia dengan tidak memiliki ahli waris atau tidak ada seorangpun yang berhak atau yang diputuskan menjadi ahli warisnya selama 12 bulan sejak anggota tersebut meninggal dunia maka perusahaan akan menghapus keanggotaannya kecuali jika terdapat persengketaan ahli waris yang menunggu putusan Pengadilan;

##### **9.3 Dicabut keanggotaanya oleh perusahaan;**

Perusahaan dapat secara sepihak mencabut keanggotaan Anggota Penjual langsung apabila :

**9.3.1** Penjual Langsung melakukan pelanggaran atas ketentuan Kode Etik ini setelah diberikan peringatan terlebih dahulu;

**9.3.2** Melakukan pendaftaran keanggotaan dengan data yang palsu atau dipalsukan atau yang tidak sah

**9.3.3** Memilik nomor keanggotaan lebih dari 1 (satu)

**9.3.4** terbukti melakukan tindak pidana dengan ancaman hukuman minimal 5 tahun penjara.

##### **9.4 Kebijakan Pemerintah**

Adanya kebijakan atau ketentuan peraturan pemerintah yang dapat mengakibatkan berakhirnya status keanggotaan Penjual Langsung atau perusahaan tidak dapat lagi menjalankan aktifitasnya sebagi perusahaan Penjualan Langsung;

##### **9.5 Perusahaan ditutup atau dinyatakan pailit.**

Apabila karena suatu hal perusahaan dinyatakan pailit atau tutup atas perintah Pengadilan maka keanggotaan Penjual Langsung juga berakhir, hal-hal terkait kewajiban perusahaan akan diatur oleh kurator yang ditunjuk.

## 10. Pembekuan Keanggotaan

Perusahaan juga mempunyai hak penuh dan mutlak setiap saat untuk membekukan keanggotaan sementara dan atau menahan atau menunda atau membatalkan membayarkan termasuk tetapi tidak terbatas pada bonus, insentif, komisi serta keuntungan dan hak-hak lainnya kepada Anggota dalam hal :

- 10.1 Melakukan pelanggaran Kode Etik, rencana pemasaran atau kebijakan perusahaan lainnya atau melakukan yang dianggap dapat merugikan Perusahaan dan kepadanya telah dikeluarkan surat pemberitahuan pelanggaran.
- 10.2 Kepada seorang Penjual Langsung yang tengah dalam tahap diselidiki oleh pihak perusahaan atas pelanggaran yang dilakukannya terhadap aturan yang telah ditetapkan dalam peraturan Penjual Langsung, kode etik, rencana pemasaran atau kebijakan perusahaan lainnya;
- 10.3 Alasan atau sebab lain yang dianggap perlu dan baik oleh perusahaan

## BAB 5

### PELATIHAN DAN ACARA BERSAMA (*GATHERING*)

## 11. Pelatihan Bagi Penjual Langsung

- 11.1. Untuk meningkatkan kemampuan Penjual Langsung dalam menjalankan kegiatannya, perusahaan telah menyiapkan berbagai program pelatihan bagi para penjual langsung, baik berupa pelatihan yang diselenggarakan oleh perusahaan secara langsung maupun bekerja sama dengan pihak lain.
- 11.2. Program pelatihan tersebut telah disusun sedemikian rupa oleh Perusahaan agar sesuai dengan tingkat kemampuan serta peringkat penjual Langsung dan dapat diikuti oleh setiap anggota Penjual Langsung yang masih aktif maupun calon penjual Langsung berdasarkan syarat dan ketentuan tertentu yang telah diatur oleh perusahaan.
- 11.3. Dasar Pelatihan yang diselenggarakan oleh Perusahaan adalah sebagai berikut :
  - Pelatihan Dasar (*basic training*) terkait pemahaman tentang perusahaan, rancangan pemasaran (*marketing plan*) dan Kode Etik diselenggarakan minimal 2 (dua) kali dalam 1 bulan
  - Pemahaman Produk (*Product Knowledge*) akan dilaksanakan minimal setiap 2 bulan sekali.
  - Pelatihan keterampilan menjual (*Marketing Skills*) akan dilaksanakan minimal 1 (satu) setiap bulan
  - Kepribadian (*Personality*) dilakukan minimal dalam waktu 3 bulan sekali
  - Pelatihan Kepemimpinan (*Leadership*) dilakukan minimal dalam waktu 3 bulan sekali
- 11.4. Program – program pelatihan dapat dilakukan di kantor Pusat, Stockist maupun gedung pertemuan terdekat dan dapat berubah dari waktu ke waktu sesuai dengan kebutuhan dan kebijakan Perusahaan.
- 11.5. Perusahaan membuat Program Pelatihan dan Pembinaan yang dapat diikuti oleh semua Penjual Langsung.

## **12. Biaya Pelatihan**

- 12.1.** Program pelatihan dapat berbayar atau tanpa biaya, dalam hal adanya pelatihan berbayar maka biaya yang dikenakan kepada para peserta adalah biaya yang akan digunakan untuk penyewaan tempat, konsumsi, transportasi dan akomodasi pembicara atau keperluan lain guna mendukung jalannya pelatihan.
- 12.2.** Untuk Biaya akomodasi dan transportasi peserta pelatihan menjadi tanggungan peserta pelatihan.
- 12.3.** Perusahaan tidak akan mengambil keuntungan atas kegiatan pelatihan tersebut.

## **13. Acara Bersama (*Gathering*)**

- 13.1.** Acara bersama yang diselenggarakan oleh perusahaan dapat diikuti oleh Anggota yang telah memenuhi kualifikasi tertentu dengan tujuan untuk meningkatkan semangat dan kebersamaan diantara para Anggota Penjualan Langsung K-Link.
- 13.2.** Biaya penyelenggaraan acara ditanggung oleh peserta dan perusahaan bertindak sebagai pelaksana serta organisator acara tersebut.
- 13.3.** Ketentuan bagi peserta sepenuhnya menjadi hak dan kewenangan perusahaan dengan memperhatikan maksud dan tujuan penyelenggaraan serta hak dan kewajiban bersama.
- 13.4.** Setiap anggota atau kelompok anggota yang akan mengadakan pelatihan ataupun acara bersama yang melibatkan anggota atau calon anggota serta menggunakan atribut Perusahaan wajib meminta ijin dari perusahaan.

## **BAB 6**

### **JAMINAN KUALITAS PRODUK, PENGEMBALIAN PRODUK**

## **14. Jaminan Kualitas Produk**

Perusahaan menyediakan produk-produk berkualitas namun jika terjadi ada produk-produk yang rusak, tidak sesuai dalam hal ukuran, jumlah serta kualitas barang yang telah dibeli, Penjual Langsung dapat mengembalikan dan atau menukarnya dengan barang yang sejenis dalam waktu paling lambat 7 hari sejak tanggal pembelian. Pengembalian dan atau penukaran tersebut tidak mencakup kepada produk-produk yang sengaja dirusak, dicemar atau disalah gunakan.

## **15. Ganti Kerugian**

Dalam hal terjadi kerugian sebagai akibat dari penggunaan dan pemanfaatan produk yang dibeli secara resmi dari Stockis maupun Mobile Stockist Perusahaan maka pihak perusahaan akan memberikan kompensasi kerugian atas biaya pengobatan pihak yang menderita kerugian dengan ketentuan sebagai berikut :

- 15.1** Untuk setiap klaim atau keluhan terkait dengan Penggunaan produk – produk perusahaan, agar disampaikan kepada Layanan Pelanggan kantor Pusat Perusahaan.
- 15.2** Pihak yang mengajukan klaim kompensasi adalah pihak yang bersangkutan atau keluarga terdekatnya.

- 15.3 Menyertakan bukti pembelian produk yang di stempel dan ditandatangani oleh Stockist, atau Mobile Stockist yang ditunjuk secara resmi oleh Perusahaan.
- 15.4 Menyertakan Surat Keterangan dari rumah sakit dan dokter yang merawat disertai bukti-bukti yang cukup yang menerangkan bahwa yang bersangkutan menderita sakit sebagai akibat mengkonsumsi atau memanfaatkan produk Perusahaan.
- 15.5 Menyampaikan bukti kuitansi pengobatan dan perawatan asli atau fotokopi yang dibubuhi stempel dan tanda tangan dokter yang merawat selama yang bersangkutan menjalani perawatan di rumah sakit atau tempat dimana dia dirawat.

## 16. Pengembalian Produk

Perusahaan selalu memberikan produk terbaik dan setiap produk yang dijual telah melalui proses *Quality Control*, namun jika produk yang diterima oleh Palanggan atau Penjual Langsung mengalami kerusakan atau kualitas dan kuantitasnya tidak sesuai dengan yang disebutkan dalam kemasan, maka produk tersebut dapat ditukar dengan produk yang sama di stockist atau kantor cabang perusahaan tempat dilaksankannya pembelian dengan membawa serta bukti penjualan resmi dan asli serta mengisi formulir penukaran produk yang telah tersedia dalam waktu paling lambat 30 (tiga puluh) sejak produk tersebut dibeli;

## 17. Jaminan Pembelian Kembali (*buy back gurantee*)

- 17.1 Apabila seorang Penjual Langsung mengundurkan diri atau dicabut keanggotaannya dan yang bersangkutan masih memiliki produk-produk Perusahaan yang belum terjual, Perusahaan dapat membeli kembali bahan promosi (brosur, katalog, atau *leaflet*), dan alat bantu penjualan (*starter kit*) yang dalam kondisi utuh dan layak jual dengan harga senilai harga pembelian awal Penjual Langsung ke Perusahaan dengan dikurangi biaya administrasi paling banyak 10% (sepuluh persen) dan nilai setiap manfaat yang telah diterima oleh Penjual Langsung berkaitan dengan pembelian Barang tersebut.
- 17.1 Produk yang dikembalikan belum memasuki masa 6 bulan dari batas kadaluarsa serta harus menyertakan nota asli pembelian produk tersebut;
- 17.2 Biaya pengiriman kembali produk menjadi tanggungan pihak yang mengembalikan;

## BAB 7

### PENGALIHAN, PEMINDAHAN KEANGOTAAN DAN WARIS

## 18. Pengalihan Keanggotaan

Seorang Penjual Langsung hanya dapat mengalihkan keanggotaannya kepada pihak lain dengan syarat sebagai berikut :

- 18.1 Pengalihan keanggotaan dilakukan kepada anggota keluarga terdekat yaitu ayah, Ibu kakak, atau adik.
- 18.2 Melampirkan fotokopi KTP, Kartu keluarga atau Akta Kelahiran, serta Surat Pernyataan Pengalihan.

- 18.3 Anggota Keluarga yang akan menggantikannya haruslah orang yang belum atau tidak pernah terdaftar sebagai Penjual Langsung Perusahaan.
- 18.4 Mendapat persetujuan dari dua upline langsung yang aktif dan salah satunya harus berperingkat Crown Ambassador keatas.

## 19. Pemindahan jaringan

Perusahaan berhak dan dapat memindahkan jaringan yang ada dibawah Anggota baik sebagian atau seluruhnya apabila seorang Anggota telah terbukti melakukan perbuatan curang seperti :

- 19.1 Menipu, membohongi atau memberikan informasi yang menyesatkan kepada downline/pihak-pihak yang ada dalam jaringan dibawahnya,
- 19.2 Membatasi kesempatan dan atau sengaja menghalang-halangi kegiatan usaha Penjual Langsung yang menjadi downlinenya.
- 19.3 Memindahkan downline/jaringannya sendiri ke jaringan lain;
- 19.4 Tidak memasukkan BV penjualan yang menjadi hak downlinenya ke perusahaan serta hal-hal lainnya yang merugikan downline/jaringan dibawahnya;
- 19.5 Melakukan pelecehan seksual.

Pemindahan dimaksud adalah pemindahan ke upline selanjutnya namun tetap dalam satu jaringan dan kepada upline yang terbukti berbuat demikian maka Perusahaan akan memberikan sanksi dan atau diproses sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.

## 20. Pemindahan jaringan Karena keanggotaan Ganda

Setiap anggota hanya boleh memiliki 1 (satu) nomor keanggotaan, dalam hal terdapat lebih dari 1 nomor keanggotaan yang dimiliki oleh seorang individu karena adanya pendaftaran kembali saat yang bersangkutan masih aktif sebagai Anggota, maka jaringan yang terbentuk di nomor keanggotaan baru akan dipindahkan seluruhnya ke jaringan keanggotaan yang lebih dahulu terdaftar.

## 21. Pemindahan Jaringan Karena Perkawinan

Pemindahan Penjual Langsung berikut jaringannya oleh perusahaan juga dapat dilakukan terhadap suami/istri yang didaftarkan pada jaringan sponsor yang berbeda, dan pemindahan akan dilakukan kepada jaringan suami/istri yang telah terdaftar lebih dahulu dengan syarat :

- 21.1 Pendaftaran suami/istri ke jaringan sponsor yang berbeda tersebut dilakukan setelah mereka menikah.
- 21.2 Permintaan pengalihan harus dibuat sendiri oleh suami/istri dan harus ditanda tangani oleh kedua belah pihak serta upline yang bersangkutan minimal berperingkat Crown Ambassador.
- 21.3 Melampirkan fotokopi KTP dan Surat Nikah



## **22. Pewarisan Kanggotaan**

- 22.1** Bila seorang Penjual Langsung tidak dapat melanjutkan usahanya karena meninggal dunia, maka keanggotannya dapat diwariskan kepada ahli waris yang ditunjuk berdasarkan surat wasiat, testamen, Putusan Pengadilan atau putusan lainnya yang sah.
- 22.2** Dalam hal terjadi persengketaan atas hak waris, maka perusahaan akan membekukan sementara keanggotaan pewaris sejak diketahui adanya persengketaan sampai adanya keputusan akhir yang sah dan diakui oleh para pihak baik melalui Putusan Pengadilan atau hasil musyawarah antara para pihak yang bersengketa.
- 22.3** Yang berhak menjadi ahli waris adalah keluarga terdekat sesuai dengan atas hak waris yang berlaku di Indonesia.
- 22.4** Jika seorang penerima warisan masih berusia dibawah 17 tahun, maka harus ditunjuk seseorang untuk menjadi walinya berdasarkan usulan keluarga terdekat sampai si penerima tersebut berusia 17 tahun.
- 22.5** Jika si penerima warisan telah menjadi Penjual Langsung, maka ia wajib memilih salah satu keanggotaan dari kedua keanggotaan tersebut.

## **BAB 8**

### **BONUS DAN KOMPENSASI PENJUALAN**

## **23. Rancangan Pemasaran (*Marketing Plan*)**

- 23.1** Rancangan Pemasaran adalah tata aturan yang dibuat perusahaan yang menjadi dasar perhitungan pemberian bonus dan kompensasi penjualan produk-produk K-Link oleh para anggotanya. Rancangan Pemasaran tersebut dibuat mengacu kepada Ketentuan Undang – undang tentang Perdagangan No. 7 tahun 2014 serta Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 70 tahun 2019 tentang penyelenggaraan Distribusi Barang Secara Langsung.
- 23.2** Perusahaan telah memberikan salinan lengkap Rancangan Pemasaran kepada Anggota dalam bentuk *stater kit* . Rancangan Pemasaran tersebut merupakan ketentuan Perusahaan yang mengikat semua Anggota Penjual Langsung K-Link yang wajib untuk diikuti dan dipatuhi selama menjalankan Usaha Penjualan Langsung K-Link.
- 23.3** Rancangan Pemasaran sebagaimana dimaksud dapat diubah oleh Perusahaan kapan saja setelah diverifikasi oleh Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) dan mendapat persetujuan dari Kementerian Perdagangan dengan memberikan pemberitahuan 30 hari sebelumnya dan setiap Perubahan terhadap rancangan pemasaran akan tetap mengacu pada ketentuan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia.

## **24. Keuntungan Langsung**

Setiap anggota berhak atas Keuntungan langsung yang didapat dari selisih harga penjualan produk ke Anggota dan Non Anggota atau konsumen.

## **25. Bonus Penjualan**

Selain dari keuntungan langsung anggota juga dapat menerima Bonus berdasarkan Skema Rancangan Penjualan sebagaimana terlampir, dengan ketentuan berikut:

- 25.1** Anggota telah melakukan kegiatan penjualan produk-produk K-Link dengan cara-cara yang baik dan benar;
- 25.2** Dalam melakukan kegiatannya anggota tidak melakukan manipulasi dan atau modifikasi terhadap rancangan pemasaran yang telah dibuat oleh Perusahaan;
- 25.3** Anggota tidak melakukan perbuatan yang dilarang sebagaimana yang telah diuraikan dalam Kode Etik ini.
- 25.4** Bonus penjualan akan dihitung berdasarkan pembelian produk yang dilakukan oleh Anggota dan jaringannya dalam 1 (satu) bulan;
- 25.5** Bonus dibayarkan paling lambat setiap tanggal 20 bulan berikutnya melalui transfer ke rekening anggota untuk bonus dengan nilai nominal paling sedikit Rp. 100.000,- (seratus ribu rupiah);
- 25.6** Jika bonus yang didapat oleh anggota kurang dari Rp. 100.000,- maka akan dibayarkan dalam bentuk voucher cash yang dapat diuangkan diseluruh Stockist K-Link dan kantor pusat.
- 22.1** Perusahaan tidak memberikan bunga atas Bonus Anggota apabila pembayaran Bonus mengalami penundaan atau terhadap voucher cash yang tidak diambil oleh anggota dengan alasan apa pun.
- 22.2** Jika terdapat perbedaan perhitungan bonus antara perusahaan dengan Anggota, maka yang menjadi acuan adalah perhitungan bonus yang dibuat oleh Perusahaan.

## **26. Modifikasi Rancangan Penjualan**

Setiap Anggota Penjual Langsung K-Link tidak diperkenankan untuk melakukan modifikasi dan atau merubah Rancangan Penjualan untuk tujuan apapun. Perusahaan tidak bertanggung jawab atas pembayaran bonus ataupun kompensasi penjualan terhadap Rancangan Penjualan yang telah dirubah dan atau dimodifikasi.

## **27. Kelebihan Pembayaran Bonus**

Dalam hal terjadi kesalahan sistem, kesalahan perhitungan ataupun kekeliruan lainnya yang menyebabkan terjadinya kelebihan pembayaran bonus oleh Perusahaan kepada Anggota, maka setelah dilakukan perhitungan yang benar dan disampaikan kepada Anggota, anggota diwajibkan untuk membayar kembali setiap kelebihan Bonus kepada Perusahaan, Perusahaan memiliki hak untuk memperoleh kembali kelebihan Bonus dimaksud dengan cara :

- 27.1** Mewajibkan Anggota untuk secara langsung membayarkan jumlah kelebihan tersebut, atau
- 27.2** Memotong jumlah kelebihan tersebut dari pembayaran Bonus Anggota saat ini atau di masa yang akan datang.

## **28. Koreksi Pembayaran**

Setiap Anggota berkewajiban untuk memeriksa dan memastikan bahwa Bonus yang dibayarkan dalam jumlah yang benar. Apabila ditemukan adanya kesalahan atau kekeliruan perhitungan dalam pembayaran yang diterima, Anggota harus segera memberitahukan Perusahaan dalam jangka waktu paling lambat 30 (tiga puluh) hari setelah bonus diterima. Apabila tidak dilakukan pemberitahuan setelah waktu tersebut, maka Anggota dianggap telah menerima pembayaran bonus secara penuh dan lengkap dan Anggota tidak akan memiliki hak lagi untuk mempermasalahkan pembayaran Bonus atau meminta pembayaran tambahan Bonus.

## **29. PAJAK – PAJAK**

- 29.1** Harga jual Produk – produk yang dijual Perusahaan kepada Penjual Langsung sudah termasuk Pajak Pertambahan Nilai (PPN)
- 29.2** Perusahaan akan memotong Pajak Penghasilan (PPH) untuk setiap bonus yang dibayarkan kepada Penjual Langsung dan menyetorkannya ke Kas Negara sesuai peraturan yang berlaku.

## **BAB 9**

### **STOCKIST DAN MOBILE STOCKIST**

Setiap individu yang telah terdaftar sebagai Anggota Penjualan Langsung K-Link dapat mengajukan diri untuk membuka Stockist atau Mobile Stockist sebagai sarana untuk mempermudah para Penjual Langsung K-Link yang ada dalam jaringannya maupun diluar jaringannya untuk mendapatkan produk-produk K-Link yang asli dan bermutu.

## **30. STOCKIST**

Syarat dan Ketentuan Pembukaan Stockist

- 30.1.** Telah terdaftar sebagai Anggota Penjualan langsung K-Link dengan status aktif
- 30.2.** Bersedia menandatangani perjanjian Stockist
- 30.3.** Bersedia memenuhi persyaratan pendirian stockist seperti
  - a. Menyetorkan dana deposit sebesar Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah) yang akan dikembalikan apabila terjadi penutupan stockist.
  - b. Memiliki tempat kedudukan yang tetap.
  - c. Memiliki petugas untuk pelayanan dan administrasi
  - d. Menyediakan fasilitas pelatihan anggota antara lain, ruang pelatihan, kursi-kursi, alat peraga, tata suara dan lain-lain.
  - e. Memiliki tempat penyimpanan produk yang memadai
  - f. Bersedia mengurus perijinan terkait dengan pembukaan tempat usaha
- 30.4.** Stockist berhak mendapatkan komisi yang besarnya tergantung dari jumlah poin *Business Value* (BV) produk yang berhasil dijual setiap bulannya, yaitu 9% dari total poin penjualan

untuk penjualan sampai dengan 30.000 (tiga puluh ribu BV) dan 11% untuk penjualan diatas 30.000BV setiap bulannya.

- 30.5.** Untuk setiap Mobile Stockist yang berbelanja di Stockist, Stockist berhak mendapatkan komisi sebesar 4% dari total poin penjualan untuk penjualan sampai dengan 30.000 (tiga puluh ribu BV) dan 6% untuk penjualan diatas 30.000BV setiap bulannya.
- 30.6.** Stockist terikat pada ketentuan perjanjian stockist dan dilarang menjual produk dengan harga yang berbeda dari ketentuan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.
- 30.7.** Menanggung biaya operasional stockist seperti sewa gedung, biaya karyawan, listrik, telepon dan lain-lain.

### **31. MOBILE STOCKIST**

Persyaratan untuk membuka Mobile Stockist PT. K-Link :

- 31.1.** Telah terdaftar sebagai Anggota Penjualan Langsung PT. K-Link dengan status masih aktif.
- 31.2.** Mengerti dan memahami tata administrasi penjualan.
- 31.3.** Menyetor dana pembukaan Mobile Stockist sejumlah Rp. 15.000.000 (lima belas juta rupiah) atau senilai 1000 (seribu) point BV yang dibayarkan melalui transfer ke rekening milik perusahaan.
- 31.4.** Bersedia mematuhi tata tetib dan peraturan Mobile Stokist, Kode Etik Distributor serta peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 31.5.** Mobile Stockist berhak mendapatkan komisi sebesar 5% setiap bulannya dari total poin Business Value (BV) atas penjualan Produk milik perusahaan yang dijual melalui Mobile Stockistnya.

### **32. STOCKIS ONLINE**

Syarat dan Ketentuan Pembukaan Stockist Online

- 32.1.** Telah terdaftar sebagai Anggota Penjualan langsung K-Link dengan status aktif
- 32.2.** Bersedia menandatangani perjanjian Stockist Online
- 32.3.** Bersedia memenuhi persyaratan pendirian Stockist Online seperti
  - a. Memiliki perangkat yang memadai untuk melakukan kegiatan transaksi melalui internet seperti perangkat komputer, jaringan internet yang stabil.
  - b. Memiliki sistem yang terintegrasi dengan K-Link
  - c. Memiliki tempat kedudukan yang tetap.
  - d. Memiliki petugas untuk pelayanan dan administrasi
  - e. Bersedia mengurus perijinan terkait dengan pembukaan tempat usaha
- 32.4.** Stockist Online berhak mendapatkan komisi yang besarnya tergantung dari jumlah poin *Business Value* (BV) produk yang berhasil dijual setiap bulannya, yaitu 9% dari total poin penjualan untuk penjualan sampai dengan 30.000 (tiga puluh ribu BV) dan 11% untuk penjualan diatas 30.000BV setiap bulannya.
- 32.5.** Stockist Online terikat pada ketentuan perjanjian dan dilarang menjual produk dengan harga yang berbeda dari ketentuan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

- 32.6.** Menanggung biaya operasional stockist online seperti biaya karyawan, biaya internet, listrik, telepon dan lain-lain.

## **BAB 10**

### **PENGADUAN KEBERATAN DAN PENYELESAIAN SENGKETA**

#### **33. PENGADUAN ATAS PELANGGARAN**

- 33.1.** Setiap Penjual Langsung dapat melakukan pengaduan terhadap suatu peristiwa atau kejadian yang telah merugikan dirinya atau nama baik perusahaan atau terhadap setiap pelanggaran kode etik yang telah diketahuinya.
- 33.2.** Pengaduan dibuat secara tertulis dengan dilengkapi identitas pelapor serta bukti-bukti yang mendukung pengaduannya. Nama dan identitas pelapor akan dirahasiakan kecuali apabila pengungkapannya dibutuhkan untuk kepentingan manajemen dan atau bila diperlukan oleh pihak-pihak terkait untuk kepentingan penegakan kode etik dan ketentuan hukum yang berlaku.
- 33.3.** Untuk menjaga keseimbangan penanganan antara pihak yang melaporkan dan pihak yang dilaporkan, Perusahaan berhak melakukan klarifikasi kepada pihak yang dilaporkan dengan menunjukan bukti-bukti atas pelanggaran yang dilakukannya dan memberikan kesempatan kepada pihak terlapor untuk melakukan klarifikasi secara tertulis atas tuduhan pelanggaran yang dituduhkan kepadanya, meminta tambahan bukti dan atau saksi.
- 33.4.** Untuk memperkuat alasan, para pihak dapat menghadirkan saksi-saksi yang melihat dan atau mengetahui secara langsung peristiwa yang dilaporkan.
- 33.5.** Perusahaan berhak untuk melakukan penilaian atas bukti-bukti dan alasan yang diberikan oleh pelapor maupun terlapor, memanggil pelapor dan terlapor baik secara terpisah atau bersama-sama dan atas kewenangannya berhak memberikan putusan terhadap permasalahan yang dilaporkan.
- 33.6.** Perusahaan juga dapat melakukan penyidikan secara langsung jika ditemukan adanya pelanggaran terhadap ketentuan keanggotaan oleh para anggotanya dan berhak memberikan putusan berdasarkan bukti-bukti yang didapatkan.
- 33.7.** Apabila atas pelanggaran tersebut terdapat unsur pelanggaran Pidana dan atau berpotensi atau menimbulkan kerugian terhadap perusahaan, Perusahaan berhak untuk melanjutkan laporan ke Pihak yang wajib atau mengajukan Gugatan Perdata sesuai ketentuan hukum yang berlaku pada Pengadilan Negeri Jakarta Selatan.

#### **34. PENYELESAIAN SENGKETA**

- 34.1.** Sengketa yang timbul antara para Penjual Langsung hendaknya dapat diselesaikan dengan Musyawarah untuk mufakat antara para Penjual Langsung yang bersengketa dengan dibantu oleh para Sponsor (*Up-line*) minimal yang sudah berperingkat Leaders Club atau Crown Ambassador.

- 34.2. Setiap penyelesaian sengketa harus dibuatkan Berita Acara Penyelesaian Sengketa yang ditandatangani oleh pihak yang bersengketa, saksi serta sponsor yang membantu menyelesaikan sengketa.
- 34.3. Untuk memperkuat alasan, para pihak dapat menghadirkan saksi-saksi yang melihat dan atau mengetahui secara langsung peristiwa yang disengketakan.
- 34.4. Dalam hal tidak tercapai penyelesaian setelah diadakan musyawarah, maka para pihak yang bersengketa dapat meminta bantuan penyelesaian dari Perusahaan dengan mengirimkan Surat Permintaan Bantuan Penyelesaian Sengketa dilampiri dengan bukti dan data tentang hal yang dipersengketakan dari masing –masing pihak yang bersengketa.
- 34.5. Jika pada penyelesaian sengketa tahap awal tidak juga dicapai penyelesaian, maka penyelesaian Sengketa dapat dilakukan dalam Rapat BOD K-System secara musyawarah.
- 34.6. Keputusan penyelesaian yang dicapai dalam rapat BOD tersebut bersifat final dan bersifat mengikat bagi pihak yang bersengketa.
- 34.7. Apabila timbul persengketaan antara Penjual Langsung dengan Perusahaan maka Penjual Langsung dapat mengajukan Surat Keberatan disertai dengan alasan keberatan, bukti – bukti serta data tentang hal yang dipersengketakan.
- 34.8. Dalam hal persengketaan yang terjadi antara para Anggota membawa akibat hukum Pidana atau Perdata bagi yang bersengketa, maka pihak yang bersengketa diperkenankan untuk menempuh jalur hukum sesuai ketentuan perundang – undangan yang berlaku.
- 34.9. Dalam hal terjadi persengketaan antara Anggota dengan Perusahaan yang tidak dapat diselesaikan secara Musyawarah untuk mufakat dan diperlukan penyelesaian secara Hukum, maka penyelesaiannya akan dilakukan di Pengadilan Negeri di tempat kedudukan perusahaan yaitu Pengadilan Negeri Jakarta Selatan.
- 34.10. Semua biaya-biaya atau kewajiban-kewajiban yang timbul dalam penyelesaian sengketa tersebut menjadi tanggungan sepenuhnya dari pihak yang bersengketa.

## **BAB 11**

### **PUTUSAN DAN SANKSI**

#### **35. Putusan**

Berdasarkan pada penyidikan, pemeriksaan bukti-bukti dan saksi-saksi perusahaan dapat menetapkan apakah telah terjadi pelanggaran atau tidak. Setiap keputusan akan disampaikan secara tertulis kepada para pihak yang terkait dengan menyebutkan alasan-alasan yang menjadi dasar timbulnya putusan dimaksud.

#### **36. Sanksi**

Dalam hal ditemukan adanya pelanggaran maka atas kewenangannya sendiri Perusahaan dapat mengambil suatu tindakan yang diperlukan seperti :

36.1. Pemberian Surat Teguran

36.2. Pembekuan keanggotaan sementara serta

- 36.3. Penghentian atau penundaan manfaat-manfaat keanggotaan termasuk, namun tidak terbatas pada, mengakhiri atau menunda hak-hak untuk menerima penghargaan, mengakhiri hak untuk diakui pada acara-acara perusahaan atau di media perusahaan (publikasi, video, dll.), mengakhiri hak untuk berpartisipasi dalam acara-acara yang disponsori K-LINK atau Anggota.
- 36.4. Pencabutan keanggotaan
- 36.5. Atau mengambil tindakan lain yang dianggap perlu

### **37. Keberatan Atas Putusan dan Sanksi**

- 37.1. Anggota yang merasa keberatan dengan pemberian sanksi dapat mengajukan surat keberatan atas pemberian sanksi tersebut dalam waktu 14 (empat belas hari) sejak menerima surat pemberitahuan pemberian sanksi.
- 37.2. Surat keberatan harus dibuat secara tertulis dengan menyampaikan informasi yang berkaitan dengan dugaan pelanggaran termasuk informasi mengenai individu-individu yang memiliki informasi, nama-nama dan alamat mereka, informasi kontak lainnya yang memadai, dan salinan dari seluruh dokumen terkait.
- 37.3. Apabila dalam waktu 14 hari tersebut Penjual Langsung tidak mengajukan surat keberatan atau tanggapan terhadap pemberitahuan tertulis tersebut atau tidak dapat menyediakan seluruh fakta dan informasi terkait, Perusahaan dapat mengambil tindakan yang dianggapnya sesuai. maka perusahaan akan menganggap bahwa yang bersangkutan telah menerima pemberian sanksi tersebut dan melepaskan hak jawabnya, dan dengan demikian maka sanksi dapat diberlakukan sejak tanggal surat pemberian sanksi di tanda tangani.

### **38. Akibat Penghentian Keanggotaan**

- 38.1. Penghentian keanggotaan mengakibatkan hilangnya seluruh hak dan manfaat sebagai seorang Anggota, termasuk hilangnya jaringan keanggotaan untuk selamanya.
- 38.2. Apabila setelah keanggotaan dihentikan dan ternyata masih ada penyidikan berjalan, dan/atau permasalahan hukum yang belum terselesaikan sehubungan dengan keanggotaan, termasuk mengikuti persidangan, kewajiban pembayaran denda, pengembalian bonus dan lain-lain kewajiban tersebut tetap wajib diselesaikan.
- 38.3. Seorang yang telah dihentikan keanggotaannya tidak diperbolehkan untuk melakukan kegiatan bisnis Perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam waktu 6 (enam) bulan sejak tanggal pengakhiran keanggotaannya.
- 38.4. Segala akibat yang timbul atas pengakhiran keanggotaan sepenuhnya menjadi tanggung jawab yang bersangkutan dan Perusahaan tidak dapat dimintai pertanggung jawaban apapun terhadap kerugian atau akibat-akibat lainnya.

### **39. Pengesampingan dan Pengecualian**

- 39.1. Perusahaan berhak, atas kewenangannya sendiri, untuk mengesampingkan suatu pelanggaran, atau untuk memberikan pengecualian terhadap, setiap ketentuan dalam ketentuan Kode Etik ini. Pengecualian yang dilakukan Perusahaan terhadap suatu ketentuan dalam Kode Etik harus dilakukan berdasarkan pada kepentingan yang lebih luas agar kegiatan usaha perusahaan dapat terus berjalan dan untuk kebaikan anggota Penjual Langsung.
- 39.2. Pengecualian tersebut bersifat khusus dan hanya dapat dilaksanakan berdasarkan kebijaksanaan Pimpinan Perusahaan selama tidak melanggar prinsip-prinsip yang tertera pada Kode Etik Perusahaan, serta tidak akan ditafsirkan sebagai suatu hal yang diperbolehkan untuk pelanggaran yang terjadi selanjutnya terhadap anggota yang mendapat pengecualian atau anggota lainnya.

## **BAB 12**

### **PEMULIHAN KEANGGOTAAN DAN PENDAFTARAN KEMBALI**

#### **40. Pemulihan**

- 40.1. Perusahaan berhak, atas kewenangannya sendiri, untuk mengambil suatu upaya pemulihan terhadap anggota yang telah diberikan sanksi atau yang diputus keanggotaannya apabila kemudian terdapat bukti palsu atau dipalsukan atau bukti lain yang membenarkan bahwa anggota yang telah diberikan sanksi tersebut tidak bersalah sebagaimana yang dituduhkan.
- 40.2. Upaya pemulihan tersebut tidak akan menimbulkan kewajiban bagi Perusahaan untuk mengganti kerugian atau mengembalikan hak-hak yang telah dihentikan sebelum pemulihan atau mengembalikan jaringan jika ada jaringan yang telah dipindahkan.
- 40.3. Dengan diberikannya pemulihan maka Anggota dapat kembali menempati posisi seperti sebelum sanksi dijatuhkan dan mendapatkan kembali hak-haknya sebagai anggota.

#### **41. Pendaftaran Kembali**

- 41.1. Seorang anggota yang telah diakhiri keanggotaannya dapat mengajukan permohonan untuk menjadi Anggota kembali dengan ketentuan telah melewati masa 6 (enam) bulan sejak tanggal pemberhentian atau pengunduran dirinya.
- 41.2. Pendaftaran kembali tersebut harus mengikuti prosedur pendaftaran sebagaimana layaknya Penjual Langsung baru dan tidak diperkenankan untuk menggantikan posisi seseorang yang telah menjadi Penjual Langsung Perusahaan.

## **BAB 13**

### **LAIN-LAIN**

#### **42. Pemberitahuan**

- 42.1. Kecuali dinyatakan lain, setiap pemberitahuan atau komunikasi lainnya yang diminta atau diijinkan untuk diberikan harus dilakukan secara tertulis dan dapat disampaikan secara



pribadi, ditransmisikan melalui faksimili, dikirim via *email* atau dikirimkan melalui jasa pengiriman. Pemberitahuan akan dianggap telah diberikan setelah disampaikan secara pribadi, atau apabila ditransmisikan melalui faksimili atau melalui *email* satu hari setelah tanggal faksimili atau email tersebut dikirim, atau apabila melalui surat jasa pengiriman, lima hari setelah tanggal pengiriman surat ke alamat Anggota sebagaimana dinyatakan formulir pendaftaran atau sesuai *database* keanggotaan.

- 42.2. Anggota Penjual Langsung wajib memberikan alamat yang sejelas-jelasnya serta memberitahukan ke perusahaan setiap terjadi perubahan alamat/tempat domisili.
- 42.3. Setiap surat-menyurat, pengiriman-pengiriman dari perusahaan kepada Penjual Langsung akan dialamatkan ke alamat yang tercantum dalam formulir pendaftaran atau alamat terakhir yang diterima oleh perusahaan.
- 42.4. Perusahaan tidak bertanggung jawab atas segala akibat yang terjadi dari tidak diterimanya surat, dokumen, kiriman dari perusahaan karena ketidakjelasan alamat atau tempat domisili Penjual Langsung.

#### 43. Penggunaan Merek dan Hak Cipta

Anggota tidak diperbolehkan menggunakan merek dagang, hak cipta atau hak kekayaan intelektual milik Perusahaan, baik yang terdaftar atau tidak, dalam bentuk apa pun dan untuk keperluan apapun (kecuali yang diperbolehkan oleh undang-undang).

#### 44. Penggunaan Internet

- 44.1. Penjual Langsung dilarang membuka/mengoperasikan dan atau merancang website dengan menggunakan nama "Perusahaan Indonesia", "Perusahaan Indonesia", "Perusahaan International" dan atau nama-nama lain yang dapat menyesatkan publik bahwa seolah-olah website tersebut adalah website resmi Perusahaan.
- 44.2. Website yang dibuka/dioperasikan dan atau dirancang oleh Penjual Langsung dan berkaitan dengan pemasaran atau pendistribusian produk-produk Perusahaan dilarang menyampaikan klaim yang berlebihan dan tidak benar mengenai produk dan penghasilan yang akan didapatkan, dan harus mencantumkan secara jelas ditempat yang mudah terlihat bahwa website tersebut adalah website mandiri milik Penjual Langsung.
- 44.3. Website dibuka/dioperasikan dan atau dirancang oleh Penjual Langsung dilarang untuk memberikan pernyataan bahwa mereka adalah website resmi atau perwakilan resmi dari perusahaan serta dilarang untuk melakukan kegiatan, pendaftaran dan atau penjualan produk-produk secara online, meminta atau menerima pembayaran secara online atau melalui transfer.
- 44.4. Bahan-bahan yang dapat di unduh dari website resmi Perusahaan seperti PDF, video, foto, pemaparan PowerPoint dan dokumen lainnya dianggap adalah milik Perusahaan dan hanya boleh dipergunakan untuk kepentingan kegiatan usaha K-Link
- 44.5. Segala bentuk penjualan produk dan atau pendaftaran Penjual Langsung harus diproses dan dilakukan melalui website resmi Perusahaan yang memang dipersiapkan untuk itu.

- 44.6. Apabila Perusahaan memberitahukan pemilik website untuk menarik atau menghapus informasi apa pun dari Situs Pemasaran Internet anggota, atau melakukan modifikasi apa pun atau menambah informasi lain, pemilik harus melaksanakan perubahan yang diminta dalam jangka waktu 24 jam (atau jangka waktu yang lebih pendek yang dapat diminta Perusahaan atas kebijaksanannya sendiri) atau menutup Situs Pemasaran Internet sampai dengan perubahan demikian selesai dilakukan.
- 44.7. Segala akibat yang timbul atas pembukaan website mandiri tersebut menjadi tanggung jawab sepenuhnya dari Penjual Langsung/pemilik website.

#### 45. Keterpisahan

- 45.1. Dalam hal terjadi perbedaan antara ketentuan-ketentuan dalam Kode Etik dan pernyataan verbal yang diberikan oleh pegawai Perusahaan atau Anggota lainnya, maka ketentuan-ketentuan tertulis yang dinyatakan dan ketentuan-ketentuan dalam Kode Etik ini yang berlaku.
- 45.2. Kode Etik ini bersifat mengikat bagi anggota Penjualan Langsung Perusahaan sejak ditanda tangannya formulir pendaftaran anggota.
- 45.3. Dengan penanda tangan tersebut maka setiap anggota juga menyatakan setuju untuk mentaati seluruh ketentuan yang tertulis dalam kode Etik ini, dan setiap pengaran terhadap ketentuan Kode Etik dapat berakibat pemberian sanksi kepada Penjual langsung.
- 45.4. Setiap perubahan terhadap Kode Etik dan atau marketing Plan Perusahaan akan dilakukan verifikasi oleh Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) dan mendapat persetujuan dari Kementerian Perdagangan untuk kemudian disosialisasikan dalam waktu paling lambat 30 (tiga puluh) hari kepada Penjual Langsung.

Kode Etik Perusahaan ini mulai berlaku efektif sejak ditetapkan, dan dengan diberlakukannya Kode Etik ini, maka Kode Etik Perusahaan yang sebelumnya dinyatakan tidak berlaku.