

KODE ETIK PERUSAHAAN



PT. SENTOSA SELARAS NETWORK

KODE ETIK BAGI MITRA PT. SENTOSA SELARAS NETWORK

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

BAB I

DEFINISI UMUM

1. PT. SENTOSA SELARAS NETWORK adalah suatu Perseroan Terbatas yang didirikan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia yang berkedudukan di kab. Semarang.
2. SENTOSA SELARAS NETWORK adalah penamaan dari program bisnis penjualan langsung di PT. SENTOSA SELARAS NETWORK.
3. Mitra adalah anggota mandiri perseorangan yang terdaftar, dalam jaringan pemasaran atau penjualan SSN yang telah mendapatkan persetujuan dari Perusahaan untuk menjadi mitra melalui ajakan seorang sponsor.
4. Mitra SSN bukanlah karyawan/staf dari PT. SENTOSA SELARAS NETWORK. Seluruh karyawan PT. SENTOSA SELARAS NETWORK dilarang mendaftar sebagai mitra SSN.
5. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Mitra yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang 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 barang 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 SSN.
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 satu jaringan yang terdiri dari himpunan mitra yang saling berhubungan antar satu sama lain dimana hasil penjualan barang 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 barang 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 multi tingkat perusahaan.
17. Keuntungan Langsung adalah keuntungan mitra menjual barang ke konsumen yang didapat dari selisih antara harga mitra dengan harga konsumen

18. Stokis adalah mitra SSN yang menyediakan barang di daerah masing-masing, dimana juga sebagai penyedia alat bantu untuk para mitra yang ada di daerah nya, dan juga ada selisih harga atau fee bagi mitra yang menjadi stokis.

BAB II

KEANGGOTAAN SSN

PASAL 1

PENDAFTARAN & PERSYARATAN KEANGGOTAAN

1. Pendaftaran keanggotaan dapat dilakukan oleh setiap orang dewasa, yang berusia minimal 18 tahun, memiliki KTP, dan atau telah menikah bisa menjadi mitra SSN.
2. Setiap calon mitra SSN wajib mengisi dan melengkapi formulir registrasi SSN, dengan benar dan valid.
3. Setiap mitra SSN bertanggung jawab atas kebenaran isi data dirinya. PT. SENTOSA SELARAS NETWORK 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.topreseller2022.com.
5. Untuk dapat di daftar menjadi mitra SSN, yang perlu dilengkapi dengan:
 - 5.1 Nomor ID (NIK/KTP)
 - 5.2 Nama Lengkap sesuai ID/KTP
 - 5.3 Jenis Kelamin & Tanggal Lahir
 - 5.4 Nomor Telepon & Email
 - 5.5 Alamat Sesuai ID/KTP
 - 5.6 Nomor NPWP Pribadi
 - 5.7 Data Rekening atas nama pribadi
6. Calon mitra membayar biaya pendaftaran sebesar Rp 30.000,- (tiga puluh ribu rupiah) dan mendapatkan :
 - 6.1 1 (satu) set alat bantu penjualan berupa Starter Kit (Marketing Plan dan Buku Kode Etik dan brosur)
 - 6.2 1 (satu) user ID dan Password untuk mengakses Member Area SSN.
7. Perusahaan hanya mengakui alamat mitra SSN sesuai yang tercantum pada Formulir Pendaftaran online, kecuali terdapat perubahan alamat yang disahkan oleh Perusahaan.
8. Setiap calon mitra SSN yang mendaftar, harus memiliki rekening di bank sebagaimana yang tercantum dalam formulir online web registrasi SSN. Demi keamanan, semua komisi akan ditransfer melalui rekening bank dan tidak bisa diambil secara tunai di kantor, PT. SENTOSA SELARAS NETWORK tidak bertanggung jawab atas kesalahan pengisian data dan nomor rekening bank oleh mitra.
9. Semua pembayaran/transaksi calon mitra SSN kepada SSN dinyatakan sah apabila dilakukan melalui transfer ke rekening SSN (atas nama PT. SENTOSA SELARAS NETWORK) yang telah

ditentukan, atau pembayaran langsung dengan bukti struk pembayaran yang disahkan oleh Admin PT. SENTOSA SELARAS NETWORK. Pembayaran yang dilakukan tidak memenuhi ketentuan di atas adalah tidak sah dan SSN tidak bertanggungjawab apabila terjadi kerugian akibat transaksi tersebut.

10. Mitra SSN bukan merupakan cabang, agen, pegawai, afiliasi ataupun kelompok dalam usaha patungan dari badan hukum PT. SENTOSA SELARAS NETWORK, 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. SENTOSA SELARAS NETWORK 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 terdapat keanggotaan ganda yang bisa merugikan pihak lain, maka perusahaan berhak menonaktifkan nomor keanggotaan yang terakhir didaftarkan dan secara otomatis kehilangan semua hak sebagai anggota SSN.
4. Apabila ada laporan dengan bukti otentik bahwasanya mitra SSN, baik dengan nama dia 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 SSN 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 SSN yang merupakan pasangan nikah memilih untuk bercerai, maka PT. SENTOSA SELARAS NETWORK 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 SSN

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

PASAL 2
KEWAJIBAN MITRA SSN

1. Mengikuti dan mematuhi semua prosedur, peraturan dan Kode Etik yang ditetapkan PT. SENTOSA SELARAS NETWORK.
2. Selalu menjaga nama baik PT. SENTOSA SELARAS NETWORK dan tidak merugikan orang lain.
3. Bersikap sopan, menghargai, menghormati dan menjunjung tinggi kejujuran, integritas sebagai mitra SSN.
4. Setiap mitra SSN 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 SSN

1. Mitra SSN dilarang memberikan keterangan menyesatkan atau over claim kepada khalayak ramai, dan atau informasi yang bertentangan dengan kebijakan atau literatur resmi dari PT. SENTOSA SELARAS NETWORK.
2. Mitra SSN dilarang menjual dengan cara paksaan atau cara lain yang dapat menimbulkan gangguan pada pihak lain baik secara fisik maupun psikis.
3. Mitra SSN dilarang membujuk calon mitra lain ataupun konsumen untuk membeli atau menimbun produk yang melebihi kebutuhannya.
4. Mitra SSN dilarang menggunakan jaringan kerja PT. SENTOSA SELARAS NETWORK untuk pemasaran produk-produk Penjualan Langsung (direct selling atau multi level marketing) lain.
5. Mitra SSN dilarang mengganti kemasan produk ataupun merubah jumlah atau isi dari paket produk resmi yang sudah ditetapkan oleh PT. SENTOSA SELARAS NETWORK, karena tindakan ini dapat merusak dan merugikan.
6. Mitra SSN dilarang mengurangi ataupun menambah kompensasi program diluar yang sudah ditetapkan oleh PT. SENTOSA SELARAS NETWORK.
7. Mitra SSN dilarang menjual atau mengedarkan produk yang sudah tidak layak pakai atau tidak layak konsumsi.
8. Mitra SSN dilarang menjual produk dibawah harga yang sudah ditetapkan resmi oleh PT. SENTOSA SELARAS NETWORK. 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 SSN dilarang menggunakan tulisan, lambang dan merek dagang SSN dan afiliasinya untuk brosur atau alat bantu jual lainnya untuk sesuatu yang tidak benar atau tidak sesuai.
10. Mitra SSN 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 SSN dilarang mengklaim diri atau jaringannya untuk seolah-olah menguasai atau mempunyai wilayah usaha tertentu secara monopoli di bisnis ini.
12. Mitra SSN dilarang memperkenalkan atau mensponsori staff/pegawai PT. SENTOSA SELARAS NETWORK, termasuk orang tuanya dan saudara sedarah dari staff/pegawai tersebut. Apabila hal itu dilakukan, maka perusahaan akan menghapus keanggotaan dari yang telah disponsornya, perusahaan juga berhak untuk memberhentikan mitra yang melanggar tersebut dari SSN.
13. Mitra SSN dilarang untuk berjualan produk-produk SSN melalui toko retail atau di lokasi eceran tetap, dan situs E-commerce atau Market Place seperti Shopee, Lazada, Matahari Mall, Tokopedia, Bukalapak, OLX, QoolO, Supermarket, dan usaha sejenis lainnya.

BAB IV KEANGGOTAAN

1. Masa keanggotaan seorang di SSN 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 SSN.
3. Dihentikan keanggotaannya oleh karena terbukti melakukan pelanggaran Kode Etik yang telah ditentukan oleh SSN.
4. Dihentikan keanggotaannya karena ada keputusan atau perintah dari Pengadilan.
5. Dihentikan karena adanya perubahan peraturan perundang-undangan yang berlaku di INDONESIA.
6. Mitra SSN 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 SSN 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 SSN 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 SSN 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 SSN 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. SENTOSA SELARAS NETWORK 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 SSN 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 MG dalam menjalankan usahanya yang dinilai tidak mematuhi kebijakan-kebijakan yang telah digariskan Perusahaan.
3. Perusahaan berhak menghentikan keanggotaan atau kerjasama bisnis dengan mitra SSN 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 SSN 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 SSN.
3. Perusahaan berkewajiban menyediakan produk yang baik, berkualitas, dan memiliki ijin edar, serta menyediakan alat-alat bantu penjualan yang diperlukan untuk mitra SSN 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 SSN.
5. Perusahaan berkewajiban menjamin pembayaran komisi/reward atas usaha yang dilakukan oleh para mitra SSN sesuai dengan yang tercantum dalam Marketing Plan.
6. Perusahaan berkewajiban memberikan layanan sebaik mungkin kepada para mitra SSN dan menjaga kondusifitas usaha bagi para pelakunya.

BAB X KOMISI

PASAL 1 RINCIAN KOMISI

1. PLAN A : Dihitung dari belanja awal Rp. 250.000 sampai Rp. 2.500.000
 - 1.1 Komisi Sponsor Silver 20%
 - a. adalah komisi yang Anda dapatkan dari pembelanjaan orang yang Anda sponsori dengan nilai belanjanya sebesar Rp. 250.000
 - b. Dihitung harian dan dibayarkan di hari kerja berikutnya,
 - c. Syarat untuk mendapatkan komisi ini anda harus sudah peringkat Silver.
 - d. Jika status MITRA baru registrasi saja atau kurang dari Rp. 250.000, komisi tidak anda dapatkan.
 - 1.2 Komisi Silver Team 30.25%
 - a. Komisi Silver Team dihitung harian dan dibayarkan di hari kerja berikutnya.
 - b. Dihitung Rp. 20.000 dari setiap pasang volume kaki kiri dan kanan Rp. 250.000.
 - c. dibayarkan maksimum Rp. 1.000.000 perhari (komisi di flush).
 - d. Sisa omset kaki besar akan carry forward dan sisa omset kaki kecil akan di flush.
 - e. Syarat untuk mendapatkan komisi, minimal sudah MITRA Silver.
2. PLAN B Setelah anda terakumulasi plan A untuk mendapatkan komisi dan bonus di Plan B anda diharuskan belanja pribadi (RO) minimal Rp. 2.000.000 di Plan B.
 - 2.1 Komisi Cashback 20%

- a. adalah komisi yang Anda dapatkan dari pembelanjaan pribadi anda di plan B senilai Rp.2.000.000
 - b. Dihitung harian dan dibayarkan di hari kerja berikutnya.
 - c. Syarat untuk mendapatkan komisi ini anda harus sudah peringkat gold dan belanja diplan B pembelanjaan minimal Rp. 2.000.000
 - d. Jika tidak memenuhi persyaratan diatas maka komisi plan B tidak anda dapatkan
- 2.2 Komisi Sponsor 20%
- a. adalah komisi yang Anda dapatkan dari pembelanjaan mitra generasi 1 anda.
 - b. Dihitung harian dan dibayarkan di hari kerja berikutnya.
 - c. Syarat untuk mendapatkan komisi ini anda harus sudah peringkat gold dan belanja diplan B sebesar Rp. 2.000.000.
 - d. Jika status MITRA belum kualifikasi plan A dan belum akumulasi belanja pribadi di plan B sebesar Rp. 2.000.000, maka komisi sponsor plan B tidak akan anda dapatkan.
- 2.3 BONUS REWARD
- a. Reward diberikan berdasarkan perhitungan jumlah akumulasi poin Gold pada kaki kiri dan kanan
 - b. 1 poin Gold = terjadi pasangan Volume Rp2.000.000 kiri dan Rp2.000.000 kanan
 - c. Setelah Reward tercapai semua, sebagai syarat untuk mendapatkan Reward kembali, MITRA harus melakukan pembelanjaan ulang kembali hingga terakumulasi sebesar Rp2.000.000
 - d. Setiap pembelanjaan pribadi yang mencapai Rp. 2.000.000 akan menjadi poin dikaki kecil anda secara otomatis
 - e. Kualifikasi Reward adalah berkelanjutan dan berulang
 - f. Kualifikasinya adalah sebagai berikut:
 - a. Akumulasi 30 poin Gold → mendapatkan Reward uang cash Rp. 2.000.000
 - b. Akumulasi 120 poin Gold → mendapatkan Reward uang cash Rp. 10.000.000
 - c. Akumuasi 240 poin Gold → mendapatkan Reward uang cash Rp. 100.000.000
 - g. Dihitung bulanan dibayarkan 7 hari setelah reward tercapai/klaim reward
 - h. Index Konstanta = 16.67 %

PEMBAYARAN KOMISI

Pembayaran komisi dan rewards waktu transfernya :

1. Komisi Sponsor Di Transfer Harian dibayarkan dihari kerja berikutnya
2. Minimum transfer komisi Sponsor Sebesar Rp.50.000 Setiap Transfer Komisi Akan Dikenakan Admin bank
3. Bonus Reward Akan Transfer 7(tujuh) hari Setelah Mitra Melakukan Klaim Reward Setiap Transfer Bonus Reward Akan Dikenakan Admin bank

PASAL 3 PAJAK

Perusahaan berwajib mengenakan pajak progresif (PPh) atas penghasilan yang diperoleh mitra SSN 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. Business Opprunity Presentation (BOP) adalah acara yang di fasilitasi oleh Perusahaan untuk mengenalkan tentang peluang bisnis SSN kepada masyarakat umum sekaligus membantu para mitra yang belum mampu melakukan presentasi mandiri. Acara ini dilakukan secara setiap bulannya, bebas biaya, dan dilakukan di daerah yang sedang berkembang terbuka bagi semua peringkat.
 - 2.1. How To Start Training (HTS Training), adalah pelatihan dan pembinaan bagi para mitra SSN, yang baru bergabung untuk mendalami pengetahuan produk, marketing plan, cara menjual, serta cara menjalankan bisnis SSN. Acara ini dilakukan setiap 2 bulan sekali, berbayar, dan dilakukan di Hotel dan terbuka bagi semua peringkat.
 - 3.1. Training The Presenter (TTP), adalah pelatihan dan pembinaan bagi para mitra SSN 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 dan syarat kualifikasi peringkat minimal Silver Rank.

PASAL 2 PEMBINAAN BAGI MITRA

1. Pembinaan yang akan diberikan oleh Perusahaan adalah :
 - 1.1. SSN ACADEMY merupakan program pembinaan bagi pemula di bisnis SSN. 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. SSN ACADEMY akan diadakan dua bulan sekali

dan tidak membayar. Tidak ada syarat kualifikasi peringkat untuk mengikuti pembinaan ini.

BAB XII

SANKSI ATAS PELANGGARAN OLEH MITRA SSN

1. Mitra SSN yang melakukan perbuatan melanggar Kode Etik ini ataupun hukum, dan Perusahaan mendapatkan laporan secara tertulis dengan bukti yang cukup, maka perusahaan berhak menjatuhkan Surat Peringatan 1. Apabila melanggar untuk yang ke-2 kalinya, maka perusahaan berhak untuk memberhentikan/menghapus keanggotaan mitra tersebut.
2. Pelanggaran yang terjadi akan diberi surat peringatan atau 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 XIV

PEMBAJAKAN DOWNLINE / MITRA LAIN

1. Mitra SSN 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.
 - 2.1. Sponsor yang merekrutnya akan dikenakan sanksi berupa Surat Peringatan hingga keanggotaan sponsor tersebut dicabut & diberhentikan dengan ketentuan sesuai Kode Etik ini.

BAB XIII

STOKIS

PASAL 1

PERSYARATAN UMUM STOKIS

1. Persyaratan umum menjadi Stokis adalah sebagai berikut :

- 1.1. Pemohon Stokis adalah mitra SSN dengan berperingkat minimal **Platinum**
- 2.1. Bersedia mematuhi Kode Etik Perusahaan dan peraturan stokis dari perusahaan, dan bersedia diberikan teguran atau sanksi apabila melanggar aturan.
- 3.1. Bersedia memberikan layanan kepada semua mitra tanpa membedakan jaringan.
- 4.1. Siap melayani komplain produk dan layanan dari semua mitra.
- 5.1. Bersedia dilibatkan oleh perusahaan dalam acara-acara resmi perusahaan di wilayahnya.
- 6.1. Stokis hanya dapat melayani pembelian mitra, dan tidak melayani pembelian dari Konsumen yang bukan mitra.
- 7.1. Besaran deposit awal sebagai Stokis SSN adalah Rp.25.000.000,- (Dua Puluh Lima Juta Rupiah) dalam bentuk produk dan
- 8.1. mitra yang sudah mempunyai jaringan besar di wilayah tersebut dan komisinya diatas dari Rp. 100.000.000 selama 4 bulan
- 9.1. Jaringan stokis diatur untuk setiap kota.

PASAL 2 KEUNTUNGAN STOKIS

1. Keuntungan menjadi Stokis :
 - 1.1. Mendapatkan pembinaan khusus dari perusahaan dalam pengelolaan 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 pertransaksi.
 - 4.1. Mendapatkan komisi sebesar 5% dari harga produk setiap kali melakukan order ke perusahaan.

PASAL 3 KEWAJIBAN STOKIS

1. Kewajiban bagi Stokis SSN :
 - 1.1. Stokis MG wajib melayani setiap order dari mitra di area pemasarannya masing-masing tanpa terkecuali dan melakukan transaksi melalui sistem web SSN.
 - 2.1. Stokis wajib memberikan bukti transaksi yang kepada mitra yang membeli produk, ataupun yang bergabung sebagai mitra baru.
 - 3.1. Untuk order mitra yang memerlukan jasa kurir, Stokis SSN wajib menambahkan ongkos pengiriman, agar adil dan tidak terjadi penjualan dibawah harga resmi Perusahaan.
 - 4.1. Jumlah Repeat Order Minimum dari Stokis adalah sebesar Rp. 15.000.000,- (lima belas juta rupiah) dalam sekali order dan akan memperoleh pengiriman gratis.

BAB XVI PERSELISIHAN ANTAR SPONSOR

1. PT. SENTOSA SELARAS NETWORK 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 SSN 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.topreseller2022.com
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. SENTOSA SELARAS NETWORK berada, yakni Kab. Semarang Prov. Jawa Tengah.

BAB XVII PENUTUP

Kode Etik dan Peraturan Perusahaan ini dibuat sebagai norma dan perjanjian antara PT. SENTOSA SELARAS NETWORK dan mitra SSN 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.