



# Kode Etik

PT Varash Saddan Nusantara

---

[www.saddannusantara.com](http://www.saddannusantara.com)

## Daftar Isi

BAB 1 - Ketentuan Umum .....	02
BAB 2 - Peraturan Keanggotaan .....	05
BAB 3 - Hak dan Kewajiban Perusahaan .....	10
BAB 4 - Hak dan Kewajiban Member dan Larangan - Larangan .....	12
BAB 5 - Pembelian Produk, Penjualan Produk, Jaminan Kepuasan .....	17
BAB 6 - Pewarisan Keanggotaan .....	19
BAB 7 - Bonus dan Pajak .....	21
BAB 8 - Pelatihan dan Pembinaan .....	28
BAB 9 - Pelanggaran, Pengaduan, dan Sanksi .....	29
BAB 10 - Penutup .....	32

# Kode Etik Keanggotaan PT Varash Saddan Nusantara

## BAB I Ketentuan Umum

### Pasal 1 Ketentuan Umum

Dalam peraturan ini yang dimaksud dengan :

1. Perusahaan adalah PT. Varash Saddan Nusantara didirikan berdasarkan Hukum Republik Indonesia atau dikenal dengan nama "VARASH".
2. Produk adalah, semua jenis barang dagangan yang dijual oleh perusahaan secara eksklusif dengan system penjualan langsung.
3. MEMBER adalah Penjual Langsung orang perorangan yang tercatat secara sah pada perusahaan sebagai anggota dan memiliki kartu keanggotaan guna melakukan kegiatan pemasaran penjualan langsung VARASH, dan bukan merupakan bagian dari organisasi perusahaan atau tidak mempunyai hubungan ketenagakerjaan dengan perusahaan.
4. Kode Etik berarti peraturan ini, adalah suatu tatanan aturan yang mengikat dan menjadi pedoman bagi MEMBER dalam menjalankan usaha VARASH sejak MEMBER tersebut tercatat secara resmi sebagai MEMBER VARASH.

5. Calon MEMBER VARASH adalah orang yang telah mendaftar dan mengisi formulir pendaftaran tetapi belum resmi sebagai MEMBER VARASH.
6. Masa garansi adalah suatu masa yang ditentukan oleh perusahaan dimana calon MEMBER akan mendapatkan haknya atas ikutsertaan menjadi keanggotaan perusahaan berupa memperoleh Produk, Komisi maupun Fasilitas dari perusahaan dengan syarat dan ketentuan berlaku.
7. Sponsor adalah, MEMBER yang memperkenalkan usaha VARASH kepada calon MEMBER dan kemudian secara resmi menjadi MEMBER VARASH.
8. MEMBER QUALIFIED adalah MEMBER yang melakukan Repeat Order minimal membeli salah satu produk VARASH.
9. Jaringan keanggotaan adalah, semua MEMBER yang menjalankan usaha VARASH dan dalam kelompok MEMBER yang bersangkutan.
10. Konsumen adalah, MEMBER pemakai produk dan pembeli akhir dari produk VARASH dengan tujuan dipakai sendiri.
11. Up line/ Mitra Atas adalah, "atasan" MEMBER atau atasannya lagi dan seterusnya lagi keatas.
12. Down line/ Mitra Bawah adalah, MEMBER dibawah Up Line, dibawahnya dan seterusnya ke bawah.
13. Rekening Bank adalah nomor akun MEMBER pada

bank yang harus dicantumkan/ disebutkan didalam formulir Pendaftaran MEMBER dan akan dipergunakan sebagai sarana pembayaran komisi.

14. User Id anggota adalah Username yang diberikan oleh perusahaan kepada MEMBER sebagai tanda pengenal dan bukti bahwa MEMBER resmi tercatat pada perusahaan, dan dapat digunakan untuk masuk pada Website Sistem perusahaan.
15. Formulir permohonan MEMBER adalah, lembar kertas kolom isian yang disediakan oleh perusahaan pada Website Sistem perusahaan yang diisi secara lengkap dan benar oleh calon MEMBER sebelum diterima sah sebagai MEMBER.
16. Garis sponsorisasi adalah,urutan naik terdiri dari MEMBER, sponsor atau up line dari MEMBER,sponsor atau up lininya lagi dan seterusnya.
17. Komisi adalah, suatu nilai tertentu yang diberikan oleh perusahaan kepada MEMBER yang telah mencapai suatu kondisi tertentu dengan syarat-syarat yang ditetapkan oleh perusahaan.
18. Staterkit adalah, paket panduan yang diberikan oleh perusahaan kepada calon MEMBER atau MEMBER baru yang berisi ketentuan-ketentuan penjualan langsung VARASH.
19. Pewaris adalah MEMBER VARASH yang meninggal dunia.
20. Ahli waris adalah, anak, istri atau ahli waris MEMBER

lainnya yang berhak atas warisan keanggotaannya VARASH.

21. Warisan adalah keanggotaan VARASH yang selama ini dijalankan oleh MEMBER VARASH yang meninggal dunia kemudian dapat diserahkan kepada ahli warisnya.
22. Hukum yang berlaku adalah Hukum Republik Indonesia.

## BAB II Peraturan Keanggotaan

### Pasal 2 Tata Cara Menjadi MEMBER

1. Setiap orang tanpa membedakan suku, ras, agama, jenis kelamin mempunyai kesempatan yang sama untuk menjadi MEMBER VARASH sepanjang memenuhi persyaratan-persyaratan yang ditetapkan oleh perusahaan.
2. Syarat-syarat untuk menjadi seorang MEMBER harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:
  - a. Harus disponsori oleh seorang MEMBER.
  - b. Berusia minimal 18 tahun dan memiliki KTP.
  - c. Tidak sedang dijatuhi hukuman dalam kasus perkara pidana.
  - d. Warga Negara Indonesia
  - e. Melampirkan foto copy KTP.
  - f. Mengisi Formulir Pendaftaran MEMBER.
  - g. Membayar uang pendaftaran Rp100.000,- mendapatkan
    - i User ID dan Password
    - ii E-Starter Kit

3. Dengan mengisi Formulir Permohonan MEMBER oleh calon MEMBER atau MEMBER berarti ia bertanggungjawab atas kebenaran isi data diri dan keterangan yang tercantum di dalam Formulir Pendaftaran MEMBER, dan perusahaan dibebaskan dari tanggung jawab atas kebenaran isi formulir pendaftaran tersebut.
4. Sejak mengisi Formulir Pendaftaran MEMBER dan menyetujui persyaratan dan ketentuan berlaku bagi calon MEMBER dan atau MEMBER berarti ia mengikatkan diri dan menundukkan diri terhadap semua ketentuan Kode Etik dan ketentuan-ketentuan lainnya yang akan ditetapkan oleh perusahaan tanpa diperlukan lagi perjanjian lainnya.
5. MEMBER VARASH merupakan MEMBER mandiri perusahaan dan bukan karyawan sehingga MEMBER tidak dapat mencampuri kebijaksanaan manajemen perusahaan dan karena itu MEMBER itu tidak terikat kepada ketentuan-ketentuan internal perusahaan.
6. Semua data MEMBER yang diterima perusahaan akan menjadi milik perusahaan sepenuhnya sehingga perusahaan tidak mempunyai kewajiban apapun terhadap MEMBER atau pihak manapun didalam menggunakan data diri tersebut.
7. Perusahaan hanya mengakui alamat MEMBER sesuai alamat yang tercantum pada formulir Pendaftaran MEMBER, kecuali terdapat perubahan alamat yang disahkan oleh perusahaan.
8. Semua pembayaran transaksi MEMBER kepada

VARASH dinyatakan sah apabila dilakukan melalui transfer ke rekening VARASH (atas nama VARASH) yang telah ditentukan. Pembayaran yang dilakukan tidak memenuhi ketentuan diatas adalah tidak sah dan VARASH tidak bertanggung jawab.

### **Pasal 3 Keanggotaan**

1. Keanggotaan MEMBER berlaku setahun, dan diperpanjang secara otomatis dengan belanja 1 POIN PRODUK selama masa aktif. Dan bila tidak melakukan perpanjangan, maka keanggotaannya menjadi gugur.
2. Calon MEMBER adalah bukan MEMBER dan baru sah menjadi MEMBER setelah mengisi Formulir Pendaftaran MEMBER dengan memenuhi semua persyaratan dan ketentuan yang berlaku menurut perusahaan sehingga diterima pendaftarannya dan disahkan oleh perusahaan.
3. Seorang MEMBER hanya diijinkan memiliki satu nomor keanggotaan Apabila ditemukan pendaftaran ganda, Perusahaan akan membatalkan nomor keanggotaan MEMBER yang terakhir.
4. Perusahaan dapat sewaktu-waktu memanggil MEMBER tanpa diwakilkan agar datang ke kantor perusahaan guna membuktikan data MEMBER dan bila perusahaan menilai keanggotaan tersebut fiktif maka perusahaan tanpa menunggu pertimbangan dari pihak manapun sewaktu-waktu dapat membatalkan keanggotaan tersebut tanpa kompensasi apapun.



## **5. Masa Tenggang (Cooling of Periode)**

Perusahaan memberikan tenggang waktu selama 10 (sepuluh) hari kerja terhitung sejak tanggal pendaftaran kepada setiap MEMBER untuk melanjutkan atau membatalkan keanggotaannya sebagai MEMBER dengan mengembalikan alat bantu penjualan (starter kit) yang telah diperoleh dalam keadaan seperti semula.

6. Perusahaan Memberikan kesempatan untuk MEMBER yang keanggotaannya telah gugur atau telah mengundurkan diri dan berminat bergabung kembali untuk mengisi formulir anggota baru dengan memenuhi syarat yang di tentukan di BAB II Pasal 2. Bila akan bergabung dengan Sponsor yang berbeda dengan Sponsor yang lama, maka harus melalui tenggang waktu 6 bulan

## **7. Jaminan Pembelian Kembali (Buy Back Guarantee)**

Seorang MEMBER yang mengundurkan diri atau diberhentikan oleh Perusahaan, dapat mengembalikan sisa produk yang belum terjual kepada Perusahaan dalam kondisi baik dan layak jual termasuk bahan-bahan promosi, alat bantu penjualan, dan Perusahaan akan membeli produk tersebut dipotong biaya administrasi 10% dari harga pembelian bersih, dan dipotong juga setiap manfaat/ bonus yang telah diterima oleh MEMBER berkaitan dengan pembelian produk yang akan dikembalikan dengan syarat dan ketentuan dari perusahaan seperti bukti invoice pembelian.

## **Pasal 4**

### **Pensponsoran MEMBER Baru**

1. Seorang MEMBER mempunyai hak yang sama dalam melakukan pensponsoran calon MEMBER.
2. Dalam melakukan pensponsoran, MEMBER harus memperhatikan peraturan Kode Etik ini serta kaidah-kaidah yang berlaku dalam lingkungan VARASH.
3. Dalam melakukan pensponsoran, MEMBER hanya diperbolehkan melakukan pengiklanan dan promosi sesuai dengan ketentuan yang telah digariskan oleh perusahaan, diluar dari ketentuan tersebut yang menimbulkan segala resiko tidak menjadi tanggung jawab perusahaan.
4. Penjualan keanggotaan, ganti nama kepemilikan keanggotaan, penggabungan keanggotaan antara MEMBER tidak diperkenankan.
5. MEMBER yang melakukan pensponsoran dilarang memberikan keterangan yang menyesatkan kepada calon MEMBER.
6. MEMBER yang melakukan pensponsoran wajib melakukan pembinaan, pelatihan, motivasi dan penjelasan yang benar terhadap MEMBER yang disponsori.

## BAB III Hak dan Kewajiban Perusahaan

### Pasal 5 Hak Perusahaan

1. Perusahaan berhak menjalankan usaha sesuai dengan izin yang telah diterbitkan oleh pemerintah.
2. Perusahaan berhak menjalankan, menegakkan, mengatur Program Pemasaran Perusahaan dan Kode Etik.
3. Perusahaan berhak untuk menyelenggarakan promo-promo tertentu untuk meningkatkan semangat dan penjualan.
4. Perusahaan mempunyai hak untuk menerima dan atau menolak setiap permohonan keanggotaan sebagai MEMBER dengan menjelaskan alasan penolakannya.
5. Perusahaan mempunyai hak setiap saat untuk menyetujui atau tidak menyetujui permohonan-permohonan yang diajukan oleh MEMBER.
6. Perusahaan dapat membatasi penjualan produk kepada seorang MEMBER atau sekelompok MEMBER bila ternyata ada indikasi penyalahgunaan prinsip-prinsip penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
7. Perusahaan berhak untuk merubah, menambah peraturan yang tertera pada Kode Etik, Peraturan dan

Tata Tertib Perusahaan dengan persetujuan Kementerian Perdagangan dan Institusi terkait lainnya. Dan disosialisasikan kepada MEMBER 30 hari sebelumnya.

8. Perusahaan berhak untuk merubah, menambah atau mencabut hal-hal yang berkaitan dengan barang, baik kemasan, formula, harga, kualitas dan kuantitas barang dalam rangka mengikuti, menyesuaikan dengan Peraturan terkait Penjualan Langsung dengan persetujuan dari Kementerian Perdagangan dan akan disosialisasikan kepada MEMBER 30 hari sebelumnya.
9. Perusahaan berhak memberikan sanksi kepada mitra yang menjalankan usaha penjualan langsung yang tidak sesuai dengan marketing plan dan kode etik VARASH.

## **Pasal 6** **Kewajiban Perusahaan**

1. Menjalankan roda usaha sesuai dengan Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan dan budaya perusahaan.
2. Menyediakan Program Pemasaran dan Barang yang dijual sesuai dengan yang dijanjikan dan izin dari pemerintah.
3. Memberikan Komisi, Bonus dan Penghargaan sesuai dengan Marketing Plan.
4. Memberikan pelayanan kepada para MEMBER dan

konsumen sesuai dengan Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib serta Budaya Perusahaan.

5. Menjaga suasana kondusif usaha dengan menegakkan Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan.
6. Mengedukasi Konsumen dan MEMBER dengan informasi-informasi yang benar.

## **BAB IV**

### **Hak dan Kewajiban Member dan Larangan-larangan**

#### **Pasal 7**

#### **Hak dan Kewajiban MEMBER**

##### **A. Hak MEMBER**

1. MEMBER berhak atas persamaan perlakuan bagi sesama MEMBER sesuai tingkatan keanggotaannya.
2. MEMBER berhak menentukan kepada siapa dan dengan siapa dirinya melakukan aktivitas keanggotaannya.
3. MEMBER berhak mendapatkan produk yang berkualitas baik dari perusahaan.
4. MEMBER berhak mendapatkan imbalan financial berupa komisi dari perusahaan atas aktivitas keanggotaannya sesuai ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

5. MEMBER berhak mendapatkan reward yang ditetapkan oleh perusahaan, penyerahan reward diserahkan pada waktu acara besar yang ditentukan oleh Management. Pajak reward ditanggung 100% oleh MEMBER, pengenaan tarif pajak reward disesuaikan dengan undang-undang pajak yang berlaku.
6. MEMBER berhak mendapatkan penjelasan dan informasi yang memadai dari perusahaan mengenai rencana kompensasi/marketing plan.
7. MEMBER berhak mendapatkan penjelasan dan informasi yang memadai dari perusahaan mengenai produk VARASH.
8. MEMBER berhak mendapatkan pelatihan, bimbingan, pengarahan tentang penjualan langsung VARASH baik dari perusahaan maupun dari Up line/ sponsornya sesuai BAB VIII.

### **B. Kewajiban MEMBER**

1. MEMBER bertanggungjawab atas segala akibat yang timbul dalam melakukan aktivitas keanggotaan yang dilakukan menyimpang dari aturan yang ditentukan oleh perusahaan.
2. MEMBER wajib melakukan pembinaan, pelatihan dan motivasi bagi MEMBER yang disponsornya menurut cara-cara yang tidak bertentangan dengan kaidah-kaidah yang digariskan oleh perusahaan.

3. MEMBER wajib memberikan tanda bukti pembayaran kepada konsumen pada saat menjual produk.
4. MEMBER wajib memahami dan mematuhi semua peraturan yang dikeluarkan oleh perusahaan VARASH.
5. MEMBER wajib bertingkah laku sopan, simpatik, jujur dalam melakukan aktivitas keanggotaan.
6. MEMBER wajib memahami dan mematuhi semua peraturan dan dilarang mempengaruhi/ membujuk calon/MEMBER milik MEMBER lainnya bergabung ke dalam jaringannya atau kedalam MEMBER turunan dibawah jaringannya. Sanksi atas pelanggaran ini yaitu BAB IX pasal 16 poin 4.4 Pemberhentian atau pengakhiran keanggotaan tanpa kompensasi apapun.
7. MEMBER wajib memahami rencana kompensasi/ marketing plan.
8. Semua MEMBER wajib menjaga nama baik VARASH. MEMBER dilarang mengajak/ mempengaruhi MEMBER lainnya menjalankan MLM lain, sanksi atas pelanggaran ini yaitu BAB IX pasal 16 poin 4.4 Pemberhentian atau pengakhiran keanggotaan tanpa kompensasi apapun.
9. Setiap MEMBER diwajibkan menggunakan Marketing Plan dan Kode Etik VARASH dalam menjalankan usaha penjualan langsung.

## **Pasal 8**

### **Larangan - Larangan**

1. MEMBER dilarang mengklaim dirinya atau suatu kelompok MEMBER tertentu menguasai atau mempunyai wilayah penjualan secara monopoli.
2. MEMBER dilarang untuk bertindak untuk dan atas nama perusahaan, mewakili perusahaan melakukan pengikatan hukum dengan pihak lain atau mewakili seolah-olah dirinya adalah wakil dari perusahaan.
3. MEMBER dilarang membuat alat bantu apapun baik berupa gambar, visual, alat peraga, apapun dalam melakukan aktivitas keanggotaan tanpa ijin tertulis dari perusahaan.
4. MEMBER dilarang menjual atau mengedarkan produk yang tidak layak pakai.
5. MEMBER dilarang mendekati, mempengaruhi, mengajak MEMBER orang lain untuk pindah ke pohon jaringannya, atau memasang ID ke pohon jaringan orang lain. Sanksi atas pelanggaran ini adalah BAB IX pasal 16 poin 4.4 Pemberhentian atau pengakhiran keanggotaan tanpa kompensasi apapun.
6. MEMBER dilarang mengubah, merusak, mengurangi baik sebagian atau seluruhnya atas kemasan, stiker, logo, lambang, bentuk, brosur-brosur, alat bantu usaha lainnya yang telah secara resmi ditetapkan oleh perusahaan.
7. MEMBER dilarang melakukan penjualan produk



dibawah harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

8. MEMBER dilarang menjual produk VARASH dibawah harga yang ditetapkan oleh perusahaan, sanksi atas pelanggaran ini adalah BAB IX pasal 16 poin 4.4 Pemberhentian atau pengakhiran keanggotaan tanpa kompensasi apapun.
9. Tanpa ijin tertulis terlebih dahulu dari perusahaan, MEMBER dilarang menggunakan nama dagang, desain, logo VARASH baik sebagian maupun menyeluruh.
10. MEMBER dilarang mempengaruhi MEMBER dari jaringan lain untuk masuk kedalam satu jaringan keanggotaan tertentu.
11. Dalam melakukan aktivitas keanggotaan, MEMBER dilarang melakukan tindakan mencela, menghina atau mengancam MEMBER lain.
12. MEMBER dilarang melakukan kegiatan ekspor/impur produk VARASH ke suatu negara tertentu maupun dari negara tertentu.
13. MEMBER dilarang memajang dan menjual produk VARASH ditoko dan tempat penjualan umum.
14. MEMBER dilarang menjual produk VARASH secara online melalui marketplace, seperti Tokopedia, Bukalapak, Lazada dll

## BAB V

### Pembelian Produk, Penjualan Produk, Jaminan Kepuasan.

#### Pasal 9

#### Pembelian Produk

1. Untuk Pembelian Produk, maka atas permintaan MEMBER, Perusahaan dapat mengirimkan Produk ke alamat MEMBER, dan biaya dibebankan kepada MEMBER.
2. Delivery Guarantee adalah Perusahaan Memberikan jaminan bahwa barang yang di beli oleh MEMBER/ calon MEMBER apabila dalam pengiriman terjadi kerusakan/ cacat ataupun barang tidak diterima dengan baik oleh pembeli, maka akan di ganti dengan barang yang utuh sesuai dengan orderan MEMBER/ calon MEMBER yang bersangkutan serta menanggung seluruh biaya pengiriman.
3. Pembelian produk dapat dilakukan secara tunai/ debit card/ transfer bank.
4. Perusahaan tidak bertanggungjawab atas pembelian produk diluar tempat-tempat yang telah ditetapkan oleh perusahaan (untuk menghindari adanya pemalsuan produk oleh pihak yang tidak bertanggung jawab).
5. Tiap-tiap MEMBER berhak atas kesamaan harga produk yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

## **Pasal 10 Penjualan Produk**

1. Harga jual produk ditetapkan oleh perusahaan.
2. Dalam melakukan penjualan produk, MEMBER dilarang Memberikan penjelasan yang menyimpang atau melebih-lebihkan atas produk selain yang ditetapkan oleh perusahaan.
3. Penjualan produk VARASH bersifat eksklusif dengan cara penjualan langsung/ Direct Selling, penjualan selain dengan cara ini dilarang.

## **Pasal 11 Jaminan Kepuasan (customer satisfaction guarantee)**

1. Setiap produk VARASH memiliki jaminan kepuasan pelanggan yaitu pengembalian produk yang telah dibeli MEMBER maupun konsumen apabila manfaat produk tidak sesuai seperti yang telah dijelaskan dalam jangka waktu 7 (tujuh hari) dari tanggal pembelian. Produk yang dikembalikan minimal tersisa 50%.
2. Memberi kompensasi berupa ganti rugi dan/ atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian, dan pemanfaatan barang dan/ atau jasa yang diperdagangkan, akibat kesalahan perusahaan yang dibuktikan dengan perjanjian.
3. Jaminan ini tidak berlaku untuk produk yang rusak dengan sengaja, disalahgunakan atau disimpan di

tempat yang salah (tidak sesuai dengan ketentuan yang berlaku seperti menyimpan produk di tempat yang terkena sinar matahari secara langsung).

## **BAB VI** **Pewarisan Keanggotaan**

### **Pasal 12** **Pewarisan Keanggotaan**

1. Bila MEMBER meninggal dunia, maka keanggotaannya dapat diwariskan kepada ahli waris yang ditentukan pada saat pengisian formulir pendaftaran MEMBER.
2. Kematian MEMBER harus diberitahukan secara tertulis oleh ahli warisnya kepada perusahaan langsung ke kantor pusat dalam waktu 30 hari sejak tanggal kematian. Jika dalam waktu tersebut tidak dilakukan pemberitahuan, maka perusahaan berhak menentukan keputusan apapun terhadap keanggotaan yang bersangkutan.
3. Apabila terjadi sengketa oleh pihak lain perihal kewarisan ini maka PERUSAHAAN akan mengikuti keputusan akhir dari pengadilan. Selama dalam proses penyelesaian sengketa tersebut keanggotaan akan ditangguhkan sementara sampai mendapat keputusan hukum yang tetap dan bonusnya akan ditahan. Akan diberikan dikemudian hari kepada ahli waris yang sah menurut pengadilan.

4. Ahli waris yang akan menggantikan posisi MEMBER yang meninggal, maka dirinya harus memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan perusahaan, antara lain :
- a. Ahli waris tidak terdaftar sebagai MEMBER VARASH
  - b. Melampirkan bukti surat kematian
  - c. Melampirkan surat keterangan ahli waris dari kelurahan setempat.
  - d. Melampirkan pernyataan dari ahli waris yang lain bila ada, yang isinya berupa persetujuan pewarisan keanggotaan tersebut.
  - e. Melampirkan foto copy kartu keluarga.



## BAB VII Bonus dan Pajak

### Pasal 13 Bonus

#### 1. Bonus Leadership/ Kepemimpinan

Bonus leadership didapatkan ketika Member mulai aktif membangun jaringan. Ada 9 tingkatan bonus leadership yang bisa Anda dapatkan. Berikut tingkatan bonus leadership yang bisa Anda dapatkan:

No.	Bonus Leadership	Royalti	6 Jalur
1	LS 1 (Basic)	Rp 200.000/ poin	Berhak
2	LS 2 (Intermediate 1)	Rp 100.000/ poin	Berhak
3	LS 3 (Intermediate 2)	Rp 80.000/ poin	Berhak
4	LS 4 (Advance 1)	Rp 70.000/ poin	Berhak
5	LS 5 (Advance 2)	Rp 60.000/ poin	Berhak
6	LS 6 (Master 1)	Rp 50.000/ poin	Berhak
7	LS 7 (Master 2)	Rp 30.000/ poin	Berhak
8	LS 8 (Master 3)	Rp 20.000/ poin	Berhak
9	LS 9 (Master 4)	Rp 10.000/ poin	Berhak

**Syarat mendapatkan bonus leadership adalah :**

1. LS 1: Member wajib melakukan pembelanjaan pribadi minimal 1 poin.

2. LS 2-9: Member wajib melakukan pembelanjaan pribadi minimal 2 poin dan memiliki minimal 6 mitra bawah langsung yang melakukan pembelanjaan minimal 1 poin dalam bulan yang sama.

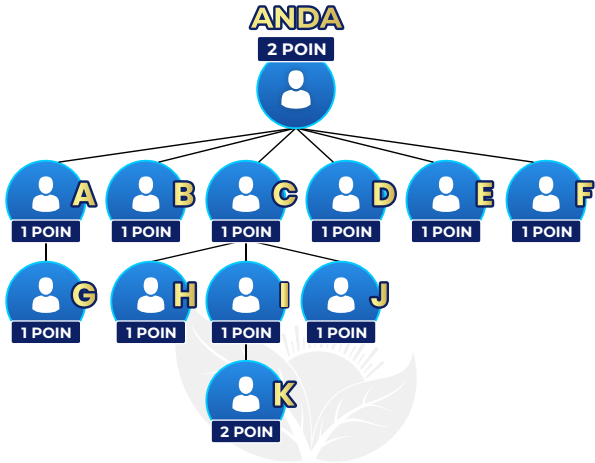
### Ilustrasi mendapatkan bonus LS 1:



### Keterangan

- Anda sudah kualifikasi mendapat bonus leadership karena sudah belanja pribadi 1 poin.
- Nilai bonus LS1 Anda adalah Rp 200.000 dari belanja pribadi "B" senilai 1 poin.

Ilustrasi mendapatkan bonus LS 2:



**Total Bonus Leadership Anda:**

LS 1 = 6 X Rp 200.000 = Rp 1.200.000

LS 2 = 4 X Rp 100.000 = Rp 400.000

LS 3 = 2 X Rp 80.000 = Rp 160.000

Total Bonus = Rp 1.760.000

**Bonus A:**

LS 1 = 1 X Rp 200.000 = Rp 200.000



## Keterangan

- Anda sudah kualifikasi mendapat bonus leadership LS 2-9 karena sudah belanja pribadi 2 poin dan memiliki 6 mitra bawah langsung yang belanja minimal 1 poin.
  - Nilai bonus LS 1 Anda adalah Rp 1.200.000 dari belanja pribadi "A", "B", "C", "D", "E" dan "F" masing-masing senilai 1 poin.
  - Nilai bonus LS 2 Anda adalah Rp 400.000 dari belanja pribadi "G", "H", "I" dan "J" masing-masing senilai 1 poin.
  - Nilai bonus LS 3 Anda adalah Rp 160.000 dari belanja pribadi "K" senilai 2 poin.
  - Total bonus Anda adalah Rp 1.760.000,-
- 
- A sudah memenuhi kualifikasi bonus leadership LS 1.
  - Nilai bonus LS 1 "A" adalah Rp 200.000,- dari pembelanjaan "G" senilai 1 poin.
- 
- C belum memenuhi Kualifikasi bonus leadership LS 2 karena belum belanja 2 poin dan tidak mempunyai 6 mitra bawah langsung

## Potensi Penghasilan Bonus Leadership

No.	Bonus Leadership	Jumlah Mitra	Royalti	Total Royalti
1	LS 1 (Basic)	6	Rp. 200.000	Rp. 1.200.000
2	LS 2 (Intermediate 1)	36	Rp. 100.000	Rp. 3.600.000
3	LS 3 (Intermediate 2)	216	Rp. 80.000	Rp. 17.280.000
4	LS 4 (Advance 1)	1296	Rp. 70.000	Rp. 90.720.000
5	LS 5 (Advance 2)	7776	Rp. 60.000	Rp. 466.560.000
6	LS 6 (Master 1)	46656	Rp. 50.000	Rp. 2.332.800.000
7	LS 7 (Master 2)	279936	Rp. 30.000	Rp. 8.398.080.000
8	LS 8 (Master 3)	1679616	Rp. 20.000	Rp. 33.592.320.000
9	LS 9 (Master 4)	10077690	Rp. 10.000	Rp. 100.776.960.000
<b>TOTAL BONUS UANG</b>				<b>Rp. 145.679.520.000</b>

*Contoh perhitungan bonus leadership (bisa lebih besar/kecil)*

### Keterangan

1. LS 1 senilai Rp 200.000 setiap 1 poin.
2. LS 2 senilai Rp 100.000 setiap 1 poin.
3. LS 3 senilai Rp 80.000 setiap 1 poin.
4. LS 4 senilai Rp 70.000 setiap 1 poin.
5. LS 5 senilai Rp 60.000 setiap 1 poin.
6. LS 6 senilai Rp 50.000 setiap 1 poin.
7. LS 7 senilai Rp 30.000 setiap 1 poin.
8. LS 8 senilai Rp 20.000 setiap 1 poin.
9. LS 9 senilai Rp 10.000 setiap 1 poin.

2. Semua pembelanjaan dan performa mitra usaha akan diperhitungkan dalam perhitungan bonus.
3. Bonus akan dibayar bulanan.
4. Bonus akan dibayarkan kepada mitra usaha dalam bentuk transfer, melalui bank yang ditunjuk oleh perusahaan.
5. Semua biaya yang dibebankan oleh bank terhadap pengiriman bonus menjadi beban dan tanggung jawab mitra usaha yang bersangkutan, dimana biaya tersebut akan dipotong langsung dari bonus.
6. Mitra usaha diharuskan memeriksa bonus statement yang diterimanya dan segera melapor ke perusahaan dalam waktu 15 (lima belas) hari dari tanggal dikeluarkannya bonus statement bila ada ketidakjelasan.
7. Perusahaan berhak memotong saldo dari bonus atau intensif mitra jika yang bersangkutan mempunyai kewajiban untuk menyelesaikan pembayaran dengan Perusahaan.
8. Perusahaan mempunyai hak untuk menghentikan bonus seorang mitra usaha yang telah mengundurkan diri atau diberhentikan oleh Perusahaan, bonus tersisa sebelum member mengundurkan diri tetap dibayarkan.
9. Minimum besarnya bonus yang di transfer adalah Rp.100.000,-

9. Bonus akan ditransfer 10 hari setelah perhitungan bonus dilakukan oleh Perusahaan.

## **Pasal 14 Pajak**

1. Penerimaan Bonus oleh MEMBER dikenakan pajak mengikuti ketentuan perpajakan yang berlaku di Indonesia, dimana setiap MEMBER yang mendapatkan bonus akan langsung dipotong pajak penghasilan (PPh) sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku.
2. Bukti Potong Pajak akan diberikan kepada MEMBER yang bersangkutan.
3. Segala kewajiban perpajakan dari seorang MEMBER menjadi beban dari tanggung jawab MEMBER yang bersangkutan.

## **BAB VIII Pelatihan dan Pembinaan**

### **Pasal 15 Pelatihan dan Pembinaan**

#### **PELATIHAN**

Perusahaan akan memberikan pelatihan kepada MEMBER, agar mengetahui dengan jelas mengenai Produk yang dipasarkan, dan cara menjalankan usaha.

- a. Perusahaan menyediakan Customer Service untuk Penjelasan Produk setiap saat di Kantor pada jam kerja
- b. Perusahaan menyelenggarakan pelatihan pengetahuan produk seminggu sekali
- c. Setiap MEMBER diwajibkan mampu menjelaskan manfaat Produk sesuai dengan arahan Perusahaan dan tidak melakukan overklaim
- d. Presentasi Peluang Bisnis VARASH seminggu sekali
- e. Presentasi Bimbingan MEMBER baru sebulan sekali

## **PEMBINAAN**

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

- a. Interpreneursip Seminar 3 bulan sekali
- b. Leadership seminar 6 bulan sekali

## **BAB IX** **Pelanggaran, Pengaduan, Sanksi**

### **Pasal 16** **Pelanggaran, Pengaduan dan Sanksi**

1. Setiap pelanggaran atas ketentuan Kode Etik ini dapat mengakibatkan pengakhiran keanggotaan.
2. Setiap MEMBER berhak mengadukan segala tindakan MEMBER lain yang menyimpang dari ketentuan yang digariskan oleh perusahaan dengan melampirkan :

- a. Data si pelaku (username/nama lengkap)
  - b. Uraian singkat yang ditandatangani oleh pelapor tanda tangan diatas materai 6000
  - c. Identitas diri pelapor (bila dikehendaki dapat dirahasiakan)
3. Perusahaan dapat sewaktu-waktu melakukan pemeriksaan terhadap pelaku yang diduga melakukan pelanggaran.
4. Penyelesaian dari perusahaan hanya meliputi penyelesaian administrasi keanggotaan keanggotaan sedangkan menyangkut upaya hukum secara pidana maupun perdata terhadap si pelaku pelanggaran adalah diluar kewenangan perusahaan. Sanksi atas pelanggaran adalah:
  - a. Teguran secara lisan dan atau tulisan.
  - b. Skorsing berupa pelarangan melakukan aktivitas keanggotaan dalam jangka waktu 1 sampai dengan 3 bulan yang ditentukan oleh perusahaan.
  - c. Penangguhan komisi untuk jangka waktu 1 sampai dengan 3 bulan dan perusahaan tidak berkewajiban mengganti rugi dalam bentuk apapun.
  - d. Pemberhentian atau pengakhiran keanggotaan tanpa kompensasi apapun.
5. Pemberian sanksi dilakukan oleh Direktur Perusahaan atau oleh Departemen Legal dan dapat dilakukan tidak berdasarkan urutan diatas, namun dapat dilakukan sesuai kondisi saat itu.

## **Pasal 17** **Penyelesaian Perselisihan**

1. Apabila terjadi perselisihan antara MEMBER dengan Perusahaan, akan diselesaikan secara musyawarah. Apabila upaya penyelesaian perselisihan melalui musyawarah tidak berhasil, maka perselisihan akan diselesaikan melalui Pengadilan Negeri Denpasar Bali.
2. Dalam hal terjadi perselisihan diantara MEMBER, Perusahaan akan ikut menengahi apabila masalah yang diperkarakan tersebut berhubungan dengan Kode Etik Perusahaan bukan terkait dengan masalah pribadi dan Perusahaan tidak akan menerima ataupun memproses suatu perselisihan TANPA BUKTI TERTULIS dari yang melaporkan.
3. Dalam hal terjadi perselisihan di antara MEMBER, maka para pihak yang berselisih harus mengupayakan penyelesaian antara mereka sendiri, secara hirarkis dengan melibatkan Pimpinan Tim (Leader). Jika hal tersebut tidak dapat diselesaikan, maka para pihak dapat meminta Perusahaan sebagai penengah.

## BAB X Penutup

### Pasal 18 Penutup

1. Kode Etik ini berlaku hanya untuk usaha penjualan langsung di lingkungan VARASH diseluruh wilayah Republik Indonesia.
2. Seluruh MEMBER wajib mematuhi Kode Etik ini.
3. Perusahaan berhak melakukan perubahan/perbaikan pembaharuan Kode Etik ini apabila dianggap perlu dengan terlebih dahulu mendapatkan persetujuan dari kementrian perdagangan dan mensosialisasikan kepada para MEMBER sekurang - kurangnya 30 hari sebelum perubahan tersebut diberlakukan.
4. Bila perusahaan melakukan perubahan/ perbaikan/ pembaharuan Kode Etik, maka yang dinyatakan sah dan berlaku adalah Kode Etik yang paling terakhir dikeluarkan/ diterbitkan oleh perusahaan.



