



PERATURAN UMUM DAN KODE ETIK DISTRIBUTOR PT. Tridaya Sinergi Indonesia

BAB I PENDAHULUAN

Pasal 1 Maksud dan Tujuan

Peraturan umum dan kode etik distributor PT. Tridaya Sinergi Indonesia dibuat dengan maksud dan tujuan sebagai berikut :

1. Mengatur dan melindungi kepentingan hukum distributor dari tindakan pihak lain yang berakibat merugikan distributor atau perusahaan.
2. Menegaskan hubungan antara perusahaan dengan distributor.
3. Menegaskan hubungan antara distributor demi terciptanya kerukunan antar distributor
4. Menjaga dan melindungi kepentingan semua distributor yang bergabung dalam jaringan dari perusahaan.
5. Memberikan kesempatan yang sama dalam system usaha bagi semua distributor.
6. Mengatur standar sopan santun atau etika berusaha dan tanggungjawab diantara para Distributor.
7. Menjelaskan hak, tanggungjawab dan kewajiban para distributor dalam menjalankan usahanya.

Pasal 2 Istilah-istilah

Untuk menyamakan persepsi dalam memahami peraturan distributor PT. Tridaya Sinergi Indonesia, dipandang perlu memberikan penjelasan tentang istilah dan pengertian yang dipergunakan dalam peraturan distributor dan kode etik PT. Tridaya Sinergi Indonesia.

1. Perusahaan adalah PT. Tridaya Sinergi Indonesia, yang berkedudukan di Jl. AH. Nasution KM. 8 Blok Warung Lebak Cibanjuran Tasikmalaya.
2. Distributor adalah orang dan atau organisasi / badan hukum yang telah memenuhi syarat-syarat keanggotaan yang ditetapkan oleh perusahaan dan

telah terdaftar secara resmi pada perusahaan serta segala hak dan kewajiban yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

3. Up-line adalah istilah bagi penempatan down-line dalam jaringan.
4. Sponsor adalah distributor yang melakukan perekrutan dan mensponsori distributor lainnya, jika sebagai Up-Line sudah memiliki lengkap 5 jalur dibawahnya maka untuk perekrutan mitra hanya sebagai sponsor.
5. Down-line adalah distributor yang direkrut atau disponsori oleh distributor lain (up-line).
6. Kartu Aktivasi Distributor adalah kartu yang dapat digunakan untuk melakukan aktivasi Distributor secara mandiri yang berisikan nomor-nomor aktivasi.
7. Keuntungan langsung adalah selisih harga antara harga pembelian sebagai distributor dengan harga jual ke konsumen.
8. Jumlah Bungkus merupakan istilah yang dipergunakan untuk satuan nilai yang diberikan kepada setiap produk yang digunakan untuk menentukan persyaratan jenjang pendidikan, dan jumlah atau besarnya bonus belanja.
9. Stokis adalah distributor yang telah memenuhi dan disetujui oleh perusahaan untuk melayani penjualan produk kepada distributor / konsumen dengan melalui proses pengajuan, penilaian dan mentaati peraturan yang ditetapkan oleh perusahaan.
10. Home Sharing adalah pertemuan yang diadakan oleh distributor yang dilaksanakan beserta groupnya di rumah atau tempat tertentu berkapasitas kecil.
11. Komite Leader adalah Lembaga Independent Kemitraan yang didirikan dan dibentuk oleh para distributor yang diwadahi dan di SK kan oleh perusahaan sebagai lembaga tertinggi yang dapat menjembatani kepentingan distributor kepada perusahaan.
12. Forum Silaturahmi Pertemuan Rutin yang diadakan oleh perusahaan bersama Leader Committee .
13. Konsultan adalah seseorang yang dianggap cakap yang diangkat dan di SK kan oleh perusahaan serta diberi wewenang sesuai dengan aturan dan mekanisme manajemen yang diterapkan oleh perusahaan.
14. Rekrut adalah istilah yang diberikan bagi distributor yang melakukan perekrutan dan mendapat bonus sesuai dengan penerapan system marketing plan perusahaan.
15. Produk dagangan adalah jenis barang yang diperdagangkan oleh perusahaan.
16. Bonus adalah sejumlah nominal uang yang akan diberikan kepada distributor sebagai hak atas kerja kerasnya yang disesuaikan dengan penerapan system marketing plan perusahaan.
17. Gmail adalah layanan Surat Elektronik dari Google secara gratis yang dapat di akses melalui website di www.gmail.com

BAB II

PERSYARATAN MENJADI DISTRIBUTOR

Pasal 3

Menjadi Distributor dan Pensponsoran

1. Setiap orang tanpa membedakan suku, ras, agama dan jenis kelamin memiliki kesempatan yang sama untuk menjadi Distributor PT. Tridaya Sinergi Indonesia, dengan memenuhi persyaratan-persyaratan yang telah ditetapkan oleh Perusahaan.
2. Syarat-syarat untuk menjadi seorang Distributor perlu memenuhi setidaknya tidaknya persyaratan sebagai berikut :
 - a. Tidak termasuk didalam Struktur Organisasi PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
 - b. Perlu disponsori oleh seorang Distributor.
 - c. Yang telah berumur 18 tahun.
 - d. Tidak terlibat tindak kejahatan serta organisasi terlarang.
 - e. Melakukan aktivasi secara online dengan menggunakan Kartu Aktivasi Distributor Tridaya Sinergi.
 - f. Memiliki alamat email Gmail.
 - g. Memiliki nomor Handphone yang aktif.
 - h. Memiliki rekening Bank.
 - i. Telah mempelajari dan memahami tentang Produk dan Marketing Plan yang ditawarkan.
 - j. Registrasi Hak Usaha bisa lebih dari satu dan tidak *crossline*
3. Dengan melakukan Aktivasi Distributor secara Online berarti ia bertanggung-jawab atas kebenaran isi data diri dan keterangan yang tercantum di dalam Formulir Pendaftaran Distributor dan perusahaan dibebaskan dari tanggung jawab atas kebenaran isi formulir aktivasi tersebut.
4. Rekening Bank yang didaftarkan pada Formulir Pendaftaran Distributor oleh Calon Distributor adalah rekening bank milik calon Distributor sendiri (bukan milik orang lain) dan rekening bank tersebut masih aktif.
5. Dengan melakukan Aktivasi Distributor secara Online berarti ia mengikatkan diri dan menundukkan diri terhadap semua ketentuan Kode Etik dan ketentuan-ketentuan lainnya yang akan ditetapkan oleh perusahaan, tanpa diperlukan perjanjian lagi.
6. Distributor PT. Tridaya Sinergi Indonesia merupakan mitra mandiri perusahaan dan bukan karyawan sehingga Distributor tidak dapat mencampuri kebijaksanaan Manajemen Perusahaan dan karena itu Distributor tidak terikat kepada ketentuan internal perusahaan.
7. Semua data Distributor yang diterima oleh perusahaan akan menjadi milik perusahaan sepenuhnya sehingga perusahaan tidak mempunyai kewajiban apapun terhadap Distributor atau pihak manapun di dalam menggunakan data diri tersebut.
8. Perusahaan hanya mengakui alamat Distributor sesuai alamat yang tercantum pada Formulir Pendaftaran Distributor, kecuali terdapat perubahan alamat yang disahkan oleh perusahaan.

Pasal 4
Informasi dan Tata cara Pensponsoran Distributor

1. Distributor tidak dibenarkan mempengaruhi, mengajak atau merekrut down-line orang lain untuk menjadi down-linanya dengan paksaan.
2. Calon Distributor bebas menentukan kepada siapa dirinya akan disponsori.
3. Seorang Distributor mempunyai hak yang sama dalam melakukan pensponsoran calon Distributor.
4. Dalam melakukan pensponsoran, Distributor perlu memperhatikan peraturan Kode Etik ini serta kaidah-kaidah yang berlaku di dalam lingkungan PT. Tridaya Sinergi Indonesia.
5. Setiap Distributor yang akan pindah garis sponsorisasi perlu mengajukan pengunduran diri ke perusahaan dan upline nya serta di perkenankan dan atau di perbolehkan menjadi distributor lagi, setelah ada surat pemberitahuan kepada uplinenya dengan menyerahkan kartu HU tanpa syarat apapun.

BAB III
TANGGUNGJAWAB, HAK DAN KEWAJIBAN
DISTRIBUTOR

Pasal 5
Tanggung jawab Distributor

Distributor bertanggung jawab terhadap segala akibat yang timbul dalam melakukan aktivitas kedistributoran yang dilakukan menyimpang dari aturan yang ditentukan oleh perusahaan.

Pasal 6
Hak dan Kewajiban Distributor

1. Hak Distributor
 - a. Distributor berhak atas persamaan perlakuan bagi sesama Distributor.
 - b. Distributor berhak mendapatkan imbalan berupa Bonus-bonus dari Perusahaan atas aktivitas kedistributorannya sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan perusahaan.
 - c. Mendapatkan pelatihan berjenjang yang di selenggarakan oleh Perusahaan.
 - d. Mendapatkan fasilitas brosur produk dan system pemasaran yang diterbitkan oleh Perusahaan.
 - e. Distributor dapat mengunduh alat bantu presentasi di website resmi Tridaya Sinergi (www.tridayasinergi.com).
2. Kewajiban Distributor
 - a. Distributor wajib menjaga Nama Baik Perusahaan dan seluruh karyawan perusahaan.
 - b. Distributor wajib mengajarkan downline-nya tentang seluruh aktifitas bisnis yang dijalankan di PT. Tridaya Sinergi Indonesia.

- c. Distributor wajib memahami dan mematuhi semua peraturan yang dikeluarkan oleh perusahaan.
- d. Distributor wajib bertingkah laku sopan, simpatik, jujur dalam melakukan aktivitas kedistributoran.
- e. Distributor wajib melakukan bimbingan, pembinaan, pelatihan, motivasi dan penjelasan yang benar bagi Distributor yang disponsornya menurut cara-cara yang tidak bertentangan dengan kaidah-kaidah yang digariskan oleh perusahaan.
- f. Distributor wajib menjalankan usaha dengan jujur, disiplin dan bertanggungjawab serta menjalin hubungan kerjasama, baik antar sesama distributor maupun antara distributor dengan perusahaan.
- g. Distributor wajib menyajikan informasi tentang manfaat produk dan peluang usaha secara benar dan tidak berlebihan sesuai dengan yang tertera pada Website resmi Tridaya Sinergi (www.tridayasinergi.com).
- h. Distributor wajib mentaati peraturan umum dan kode etik distributor PT. Tridaya Sinergi Indonesia ini yang telah ditetapkan perusahaan.

BAB IV

PERATURAN PEMASARAN

Pasal 7 Pembelian Produk

1. Distributor melakukan pembelian produk di Stokis Resmi PT. Tridaya Sinergi Indonesia dengan memperlihatkan kartu ID Distributor.
2. Pembelian produk dilakukan secara tunai.
3. Perusahaan tidak bertanggung-jawab atas pembelian produk di luar tempat-tempat yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
4. Pembelian dan pemesanan produk dapat dilakukan di Stokis terdekat.
5. Perusahaan menjamin kualitas atas produk yang dipasarkan.
6. Apabila ditemukan atas produk yang telah dibeli terdapat kerusakan dan atau tidak sesuai dengan kualitas yang ditawarkan perusahaan maka Distributor dapat menukarkan kembali produk tersebut kepada Perusahaan melalui Stokis atau mengirimkan langsung ke Kantor Pusat.
7. Ganti rugi atas produk yang tidak memenuhi kualitas, akan dikirimkan selambat-lambatnya 7 hari sejak pengaduan diterima.

Pasal 8 Penjualan Produk

1. Produk perusahaan hanya bisa dijual oleh distributor yang terdaftar sebagai distributor Tridaya Sinergi dan dilarang keras menjual produk dibawah harga terendah yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
2. Distributor tidak dibenarkan menyatakan bahwa hanya yang bersangkutan beserta groupnya saja yang berhak atas penjualan dan pendistribusian produk pada satu daerah tertentu.
3. Distributor tidak diijinkan untuk menitipkan produk-produk perusahaan kepada non distributor untuk diperjualbelikan kepada umum.

Pasal 9
Pemasaran dan Promosi

1. Distributor tidak dibenarkan mempergunakan nama, logo maupun slogan perusahaan bahan-bahan cetakan maupun surat-surat pribadi termasuk pula selebaran, kecuali seijin perusahaan.
2. Distributor tidak diperbolehkan melakukan periklanan di media massa dalam bentuk apapun dengan mengatasnamakan perusahaan.
3. Distributor tidak dibenarkan melakukan tindakan atau kegiatan dengan mengatasnamakan perusahaan tanpa persetujuan perusahaan.
4. Dalam hal distributor hendaknya menyelenggarakan kegiatan perekrutan dan atau menjual dengan skala kegiatan lebih besar dari “home meeting” termasuk bazaar dan pameran, perlu mendapat ijin tertulis dari perusahaan.
5. Distributor tidak dibenarkan melakukan penjualan produk menggunakan sistem pemasaran diluar sistem pemasaran yang telah ditentukan oleh perusahaan.
6. Stokis yang telah terdaftar merupakan jalur distribusi produk ke distributor dan konsumen yang berada dalam suatu wilayah.
7. Ketentuan menjadi Stokis akan diatur dalam aturan dan mekanisme tersendiri oleh perusahaan.

BAB V
MASA KEANGGOTAAN DAN AHLI WARIS

1. Keanggotaan distributor berlaku seumur hidup.
2. Apabila distributor “berhalangan tetap” maka hutang dan piutang termasuk kewajiban tutup point serta hak atas rabat diwariskan kepada ahli waris yang terdaftar.
3. Apabila Distributor meninggal dunia, keluarga diperlukan memberitahukan kepada Kantor Pusat PT. Tridaya Sinergi Indonesia secara tertulis dan menyampaikan ahli warisnya.
4. Ahli waris yang akan menggantikan wajib mengajukan pelatihan kepada Perusahaan dan Perusahaan akan menunjuk Leader terdekat dengan jaringannya untuk pembinaan.
5. Ahli waris wajib mentaati segala peraturan yang telah ditetapkan oleh Perusahaan.

BAB VI
PENUTUPAN POINT DAN MEKANISME BONUS

Pasal 10
Penutupan Point

1. Masa pengumpulan point setiap bulan akan dimulai pada tanggal 1 sampai tanggal akhir bulan (tanggal 28,29,30,31).
2. Distributor dapat melihat jaringan kerjanya secara Online di alamat yang telah ditentukan dengan menggunakan data login Distributor tersebut.
3. Perusahaan tidak bertanggungjawab atas keterlambatan laporan penjualan dan atau kekurangan jumlah point yang diwajibkan karena kelalaian distributor bersangkutan atau laporan Stokis.
4. Pembelian Distributor di setiap Stokis dilakukan secara online.

Pasal 11

Mekanisme Pembayaran Bonus

1. Setiap distributor menentukan Stokis Referensi pada data sebagai jalur distribusi bonusnya.
2. Bonus bulanan akan dikirimkan selambat-lambatnya tanggal 10 bulan berikutnya melalui transfer bank kepada Stokis Referensinya. Apabila ada biaya pengiriman yang dibebankan oleh bank, maka biaya tersebut akan dipotong langsung dari jumlah bonus yang dikirimkan.
3. Dalam hal Distributor tidak melalui transfer, maka pencairan bonus dapat melalui Stokis dimana Distributor terdaftar atau referensi stokis yang tercantum di profil.
4. Keterlambatan transfer akibat kelalaian dari bank adalah diluar tanggungjawab perusahaan.
5. Setiap bulan perusahaan menerbitkan bonus statement yang dapat dilihat secara online pada Website area Login Distributor.

BAB VII

PENGUNDURAN DIRI KEANGGOTAAN

1. Distributor wajib menjalankan usaha dengan jujur, disiplin dan bertanggungjawab serta menjalin hubungan kerjasama, baik antar sesama distributor maupun antara distributor dengan perusahaan.
2. Apabila distributor menyatakan mengundurkan diri dan sudah dinyatakan sah atas pengunduran dirinya oleh perusahaan, maka secara otomatis seluruh down-linanya menjadi hak up-line yang bersangkutan.

BAB VIII

PELANGGARAN DAN SANKSI

1. Perusahaan atas pertimbangannya sendiri berhak sepenuhnya untuk memberikan sanksi maupun melakukan peninjauan kembali atas sanksi yang dikeluarkan, apabila dianggap perlu terhadap distributor setiap saat tanpa persetujuan distributor terlebih dahulu apabila terbukti melakukan pelanggaran kode etik, dengan mempertimbangkan saran dan masukan rekomendasi dari Komite Leader.

2. Dengan pertimbangan atas berat dan ringannya sifat pelanggaran distributor terhadap kode etik, maka terhadap pelanggar dapat dikenakan sanksi berupa :
 - a. Himbauan.
 - b. Peringatan.
 - c. Peringatan keras.
 - d. Penghentian sementara keanggotaan distributor untuk waktu tertentu.
 - e. Pencabutan keanggotaan distributor.
3. Dalam hal sanksi pencabutan keanggotaan distributor dapat dilakukan oleh perusahaan apabila distributor terbukti melakukan hal-hal sebagai berikut :
 - a. Memberikan informasi tidak benar pada saat pengisian formulir permohonan distributor.
 - b. Melanggar kode etik dan peraturan distributor yang menimbulkan kerugian bagi distributor lain dan perusahaan.
 - c. Mencemarkan nama baik produk perusahaan dan sistem termasuk staf manajemen dan distributor lain.
 - d. Menjual produk perusahaan dengan harga dan sistem diluar ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
 - e. Perbuatan-perbuatan bentuk lain yang dapat merugikan perusahaan dalam artian yang luas di antaranya :
 - Distributor tidak membuat website mengatasnamakan perusahaan (perlu di sampaikan dalam website yang menjual dan atau menawarkan produk SIN TSI bahwa website tersebut merupakan website distributor dan bukan website resmi perusahaan, dan perlu untuk menunjuk dan mencantumkan alamat website resmi TSI)
 - Distributor tidak melakukan transaksi point dengan distributor lainnya.
 - f. Dalam kasus dimana terjadi pencabutan keanggotaan distributor, maka seluruh down-linanya secara otomatis menjadi hak up-line distributor.
 - g. Distributor dalam hal memiliki kuasa sebagai stokis, tidak diperkenankan mengatur dan menahan input point distributor lainnya.
4. Penyelesaian Perselisihan
 - a. Apabila terjadi perselisihan dan atau perbedaan pendapat antara distributor dengan perusahaan diutamakan dapat diselesaikan dengan musyawarah dan kekeluargaan untuk mencapai mufakat dan atau difasilitasi oleh Leader Committee
 - b. Apabila tidak tercapai kesepakatan atau kemufakatan, maka akan ditempuh menurut jalur hukum yang berlaku melalui kantor kepaniteraan pengadilan negeri Kelas IA Bandung.

BAB IX PENUTUP

1. Peraturan dan kode etik ini merupakan rujukan bersama antara perusahaan dan distributor dan dibuat serta digagas bersama antara perusahaan dan distributor serta dapat ditinjau dan dirubah setiap saat sesuai dengan perkembangan dan tuntutan kondisi.
2. Peraturan dan ketetapan lain yang dibuat secara terpisah merupakan bagian yang tak terpisahkan dari peraturan umum dan kode etik.
3. Segala hal yang belum tercakup dalam peraturan dan kode etik ini akan diatur dan ditetapkan kemudian secara bersama antara perusahaan dan komite leader sebagai bukti kebersamaan dalam menuju kesejahteraan bersama.

Bandung, November 2015
PT. Tridaya Sinergi Indonesia

Badrul Muttaqin
CEO