

KODE ETIK & PERATURAN PERUSAHAAN PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA

Kode Etik dan Peraturan ini dibuat oleh PT. MILLIONAIRE INDONESIA (selanjutnya disebut sebagai MCI) adalah sebagai panduan dan peraturan baku yang berlaku bagi semua pelaku usaha Penjualan Langsung MCI dalam menjalankan bisnisnya dan bertujuan untuk :

1. Menegaskan hubungan antara perusahaan dengan Mitra.
2. Menegaskan hubungan antara Mitra demi meningkatkan kerukunan.
3. Menjaga dan melindungi kepentingan semua Mitra yang bergabung di dalam perusahaan.
4. Mitraikan kesempatan yang sama bagi setiap Mitra.
5. Menjelaskan tanggungjawab dari setiap Mitra.

Dengan disetujuinya formulir keanggotaan yang telah diisi melalui web MCI maka pelaku usaha Penjualan Langsung MCI setuju untuk terikat dan tunduk kepada Kode Etik dan Peraturan ini dan bersifat mengikat antara Mitra dan Perusahaan (MCI). Kode Etik dan Peraturan ini menjadi satu-satunya ketentuan dan berlaku selama menjadi Mitra Perusahaan.

BAB I PENGERTIAN UMUM

Pasal 1

1. Perusahaan yang termaktub dalam Kode Etik dan Peraturan Perusahaan ini adalah PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA, suatu perseroan terbatas yang didirikan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia yang berkedudukan di Jakarta Barat.
2. Mitra adalah Mitra mandiri jaringan pemasaran atau penjualan yang berbentuk perseorangan bukan pegawai / staf MCI atau badan usaha berkedudukan hukum, dan telah mendapatkan persetujuan dari Perusahaan untuk menjadi Mitra melalui ajakan seorang sponsor.
3. Upline adalah garis sponsorisasi ke atas dari seorang Mitra MCI.
4. Downline adalah garis sponsorisasi ke bawah dari seorang Mitra MCI.

5. Komisi dan Bonus adalah imbalan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Mitra yang telah memenuhi persyaratan dan melebihi target penjualan produk yang ditetapkan oleh Perusahaan.
6. Marketing Plan adalah program pemasaran yang dibuat oleh Perusahaan untuk mengatur perhitungan komisi, dan persyaratan untuk memperoleh komisi dan bonus atau keuntungan lainnya sesuai dengan jumlah yang akan dicapai oleh Mitra dalam memasarkan produk dan atau mengembangkan jaringan.
7. Produk adalah barang yang disediakan oleh Perusahaan untuk dipergunakan sendiri oleh Mitra atau dijual kepada Konsumen dengan sistem Penjualan Langsung.
8. Poin Reward adalah poin yang didapatkan dari perhitungan omset tertentu yang diakumulasikan selama Mitra MCI masih aktif keanggotaannya dan dapat ditukarkan dengan hadiah yang sudah ditentukan oleh Perusahaan sesuai persyaratan.
9. Starter kit adalah paket panduan yang diberikan oleh perusahaan kepada Mitra MCI baru yang berisi kode etik dan ketentuan–ketentuan penjualan langsung MCI, rencana pemasaran/kompensasi, daftar harga, dan brosur produk.
10. Pewaris adalah ahli waris Mitra MCI yang meninggal dunia.
11. Ahli waris adalah anak, istri atau ahli waris Mitra MCI lainnya yang berhak atas warisan keanggotaannya di bisnis MCI.
12. Warisan adalah keanggotaan MCI yang selama ini dijalankan oleh Mitra MCI. Keanggotaan Mitra MCI yang meninggal dunia kemudian dapat diserahkan kepada ahli warisnya.

BAB II

PENDAFTARAN KEANGGOTAAN

Pasal 2

1. Setiap orang dewasa yang berusia minimal 18 tahun atau telah menikah bisa menjadi Mitra MCI, dimana calon Mitra MCI mengisi dan melengkapi formulir registrasi melalui web MCI, memiliki KTP yang masih berlaku, memiliki alamat domisili dan nomor rekening bank yang sudah ditentukan perusahaan.
2. Setiap calon Mitra MCI yang ingin bergabung harus memiliki Sponsor, yaitu Mitra

MCI lainnya yang mengajaknya bergabung ke dalam bisnis MCI.

3. Perusahaan tidak menerima calon Mitra MCI yang berusia kurang dari 18 tahun. Apabila terjadi pelanggaran atas ketentuan ini maka segala resiko yang terjadi di kemudian hari adalah sepenuhnya menjadi tanggung jawab Sponsor yang bersangkutan.
4. Calon Mitra MCI tidak menderita cacat mental, tidak dibawah perwalian/pengampu.

Pasal 3

1. Calon Mitra MCI tanpa biaya Pendaftaran bisa mendapatkan Panduan marketing plan, kode etik dan informasi produk dengan mendownload di web secara gratis.
2. Setiap calon Mitra MCI wajib mengisi dan melengkapi formulir registrasi MCI dengan benar dan valid. Setiap Mitra MCI bertanggung jawab atas kebenaran isi data dirinya. PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA akan dibebaskan dari tanggung jawab jika isi pendaftaran tersebut tidak benar. Perusahaan hanya mengakui dan memproses informasi sesuai dengan data yang didaftarkan.
3. Semua data calon Mitra MCI yang diterima Perusahaan akan menjadi milik perusahaan sepenuhnya sehingga Perusahaan tidak mempunyai kewajiban apapun terhadap calon Mitra MCI atau pihak manapun di dalam menggunakan data diri tersebut.
4. Perusahaan hanya mengakui alamat Mitra MCI sesuai yang tercantum pada Formulir Pendaftaran Mitra, kecuali terdapat perubahan alamat yang disahkan oleh Perusahaan.
5. Setiap calon Mitra MCI yang mendaftar, harus memiliki rekening di bank pilihan sebagaimana yang tercantum dalam formulir registrasi MCI. Demi keamanan, semua komisi dan bonus akan ditransfer melalui rekening bank dan tidak bisa diambil secara tunai di kantor. PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA tidak bertanggung jawab atas kesalahan pengisian data dan nomor rekening bank oleh Mitra.
6. Semua pembayaran/transaksi calon Mitra MCI atau Mitra MCI kepada MCI dinyatakan sah apabila dilakukan melalui transfer ke rekening MCI (atas nama PT MILLIONAIRE CLUB INDONESIA) yang telah ditentukan, atau pembayaran langsung dengan bukti struk pembayaran yang disahkan oleh petugas PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA, ataupun Stokis Resmi MCI. Pembayaran yang dilakukan tidak memenuhi ketentuan di atas adalah tidak sah dan MCI tidak bertanggungjawab.

7. PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA atas pertimbangannya sendiri berhak menolak atau memberikan persetujuan atas permohonan aplikasi keanggotaan yang diajukan tanpa harus memberikan alasan.
8. Mitra MCI bukan merupakan cabang, agen, pegawai, afiliasi ataupun kelompok dalam usaha patungan dari badan hukum PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA, akan tetapi sebagai Pribadi yang Independen atau Mitra Mandiri.

BAB III

NOMOR DAN MASA BERLAKU KEANGGOTAAN

Pasal 4

1. Setiap Mitra MCI dapat mendapatkan 1 (satu) nomor ID keanggotaan atau Username pengenal dengan lebih dari 1 (satu) hak usaha sesuai program pemasaran yang dikeluarkan oleh PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA.
2. Keanggotaan Suami Istri diatur dalam Pasal tersendiri.
3. Masa berlaku keanggotaan MCI ini adalah 1 (satu) tahun semenjak permohonan menjadi Mitra disetujui oleh Perusahaan. Apabila dalam masa keanggotaan tersebut Mitra sudah memperoleh komisi dan bonus, maka keanggotaan diperpanjang secara cuma- cuma.
4. Apabila dalam masa 1 (satu) tahun pertama dan atau berikutnya Mitra MCI tidak memperoleh komisi & bonus sama sekali, maka nomor ID keanggotaannya akan dibekukan.
5. Mitra MCI yang Nomor ID keanggotaan yang dibekukan dapat mengajukan re- aktivasi atau daftar ulang dengan nomor ID keanggotaan yang baru.
6. Mitra MCI yang memilih re-aktivasi dapat mengajukan permohonan ke Perusahaan dan disertai pembelian minimal 1 (satu) buah produk.
7. Mitra MCI yang memilih untuk melakukan pendaftaran ulang, wajib melapor ke divisi Kode Etik MCI dan menutup ID keanggotaan yang lama.
8. Pengalihan identitas keanggotaan ataupun pertukaran keanggotaan dari satu jaringan ke jaringan lain tidak diperbolehkan dengan alasan apapun.

9. Apabila ditemukan identitas keanggotaan yang tidak jelas, atau terdapat keanggotaan ganda yang bisa merugikan pihak lain, maka perusahaan berhak menonaktifkan nomor keanggotaan tersebut tanpa perlu melalui klarifikasi, dan tanpa adanya kompensasi apapun.
10. Apabila ada laporan dengan bukti otentik bahwasanya Mitra MCI, baik dengan nama dia sendiri ataupun dengan nama lain telah mencoba bergabung kembali di CLUB jaringan yang lain atau cross line tanpa persetujuan dari semua upline dan sponsornya, maka perusahaan akan menonaktifkan nomor keanggotaan tersebut tanpa kompensasi.
11. Perubahan informasi data keanggotaan dapat dilakukan dengan cara menghubungi Bagian Pelayanan Mitra (Customer Service) Kantor Pusat PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA melalui email ataupun media tulis lainnya.

BAB IV

KEANGGOTAAN SUAMI ISTRI

Pasal 5

1. Keanggotaan suami istri bisa digabungkan menjadi satu nomor keanggotaan ataupun dipisah selama berada dalam satu jaringan yang sama. Apabila melanggar ketentuan ini, maka nomor keanggotaan yang terbaru akan dihapuskan oleh perusahaan tanpa terkecuali dan tanpa kompensasi apapun dari perusahaan.
2. Suami istri yang sah secara hukum adalah satu kesatuan yang sama dan dianggap memiliki 1 (satu) keanggotaan dan tetap terikat terhadap pemberlakuan Kode Etik ini.
3. Apabila di kemudian hari terdapat dua orang Mitra MCI dari jaringan yang berbeda memutuskan untuk menikah, maka keanggotaan mereka tetap diperbolehkan ada di dalam jaringan yang terpisah dan independen.
4. Apabila di kemudian hari terdapat keanggotaan Mitra MCI yang merupakan pasangan nikah memilih untuk bercerai, maka PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA akan tetap mempertahankan keanggotaan sesuai dengan aplikasi yang sudah ditandatangani di awal sampai ada keputusan pengadilan yang menyebutkan sebaliknya.
5. Segala perubahan data yang dilaporkan ke Perusahaan harus dengan persetujuan suami dan istri.

BAB V
STATUS KEMATIAN DAN WARIS

Pasal 6

1. Apabila Mitra MCI meninggal dunia, keanggotaannya dapat dialihkan melalui surat wasiat atau berdasarkan undang-undang yang berlaku kepada ahli waris almarhum atau almarhumah, dengan menyertakan surat keterangan kematian dan aplikasi keanggotaan yang baru atas nama calon penerima keanggotaan waris tersebut untuk dikirim kepada PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA, selambat-lambatnya 3 bulan setelah tanggal kematian.

BAB VI
PEMBATALAN DAN PENGUNDURAN DIRI

Pasal 7 Pembatalan Keanggotaan

1. Pembatalan keanggotaan Mitra MCI dapat dikarenakan oleh:
 - a. Permohonan pengunduran diri oleh yang bersangkutan,
 - b. Pendaftaran ulang setelah keanggotaan dibekukan,
 - c. Sanksi atas pelanggaran berat yang dilakukan oleh Mitra.
2. Mitra MCI yang dibatalkan keanggotaannya tersebut, selanjutnya akan melepas segala bentuk keterkaitan dari seluruh jaringannya yang lama, termasuk terhadap seluruh komisi dan bonus serta pengumpulan poinnya jika ada, dan tidak ada kompensasi apapun yang akan digantikan oleh Perusahaan.
3. Setelah pengunduran diri tersebut disetujui dan sah, tetapi di kemudian hari yang bersangkutan ingin bergabung kembali sebagai Mitra MCI, maka ia bisa mendaftar kembali dengan melakukan prosedur pendaftaran seperti Anggota Baru setelah 90 (Sembilan puluh) hari kemudian.

BAB VII
HAK DAN KEWAJIBAN MEMBER MCI

Pasal 9
Hak Member Mci

1. Mitra MCI berhak mendapatkan penjelasan yang benar baik dalam hal informasi mengenai Perusahaan, Produk, Marketing Plan MCI, maupun promosi yang diadakan oleh Perusahaan.
2. Mitra MCI berhak menjual produk-produk PT MILLIONAIRE CLUB INDONESIA secara langsung kepada konsumen dengan harga konsumen.
3. Mitra MCI berhak memperoleh penghasilan uang, bonus, cashback, komisi, dan rewards dari bisnis MCI berdasarkan acuan serta perhitungan di Marketing Plan MCI berdasarkan hasil kerja dan bukan dengan duduk diam saja.
4. Mitra MCI berhak mendapatkan produk yang bermutu sesuai dengan manfaat dan harga yang dibayarkan kepada Perusahaan.
5. Mitra MCI berhak mengikuti semua kegiatan, pelatihan perusahaan, serta promosi sesuai dengan ketentuan Perusahaan.
6. Mitra MCI berhak mewariskan keanggotannya, yang akan diatur dalam Bab VI.
7. Mitra MCI berhak membatalkan keanggotannya, yang akan diatur dalam Bab V.

Pasal 10
Kewajiban Member Mci

1. Mitra MCI wajib mengikuti dan mematuhi semua prosedur, peraturan dan kondisi yang di tetapkan PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA.
2. Mitra MCI wajib menjaga nama baik PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA dan tidak merugikan orang lain.
3. Mitra MCI wajib bersikap sopan, menghargai, menghormati dan menjunjung tinggi kejujuran, integritas sebagai Mitra MCI.
4. Mitra yang melakukan pembelian produk minimal Rp. 14.000.000 per bulan wajib

mencatat Serial Number (SN) produk.

5. Mitra MCI wajib mematuhi dan menjalankan usahanya sesuai dengan ketentuan Marketing Plan, Kode Etik, prosedur, peraturan dan kebijakan lainnya yang ditetapkan oleh Perusahaan.
6. Mitra MCI yang melakukan pensponsoran, wajib untuk melakukan bimbingan, pelatihan, motivasi, pengarahan, dan penjelasan secara benar sesuai dengan peraturan dan literatur MCI terhadap Mitra yang disponsorinya karena di bisnis MCI diperlukan untuk bekerja secara team dan jaringan.

BAB VIII

LARANGAN BAGI MEMBER MCI

Pasal 11

1. Mitra MCI dilarang memberikan keterangan menyesatkan atau over claim kepada khalayak ramai, dan atau informasi yang bertentangan dengan kebijakan atau literatur resmi dari PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA.
2. Mitra MCI dilarang menggunakan jaringan kerja PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA untuk pemasaran produk-produk direct selling atau multi level marketing lain, selain yang disetujui oleh PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA.
3. Mitra MCI dilarang mengganti kemasan produk ataupun merubah jumlah atau isi dari produk resmi yang sudah ditetapkan oleh PT MILLIONAIRE CLUB INDONESIA.
4. Mitra MCI dilarang mengurangi ataupun menambah kompensasi program diluar yang sudah ditetapkan oleh PT MILLIONAIRE CLUB INDONESIA. Apabila Mitra MCI ingin membuat program sendiri dengan tujuan ingin meningkatkan penjualan atau jaringannya, maka yang bersangkutan tidak diperbolehkan menggunakan logo / kata-kata PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA ataupun afiliasinya di dalam program tersebut.
5. Mitra MCI dilarang menjual atau mengedarkan produk yang sudah tidak layak pakai atau tidak layak konsumsi.
6. Mitra MCI dilarang menjual produk dibawah harga yang sudah ditetapkan resmi oleh

PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA. Apabila terjadi pelanggaran dan terdapat pelaporan dengan bukti yang cukup dan otentik, maka Perusahaan berhak memberikan sanksi sesuai dengan tingkat pelanggarannya hingga memberhentikan keanggotaannya tanpa disertai kompensasi apapun.

7. Mitra MCI dilarang menggunakan tulisan, lambang dan merek dagang MCI dan afiliasinya untuk brosur atau alat bantu jual lainnya untuk sesuatu yang tidak benar atau tidak sesuai.
8. Mitra MCI dilarang bertindak untuk dan atas nama perusahaan, mewakili perusahaan melakukan pengikatan hukum dengan pihak lain ataupun mewakili seolah-olah dirinya adalah wakil dari perusahaan.
9. Mitra MCI dilarang memajang dan memasarkan produk-produk MCI melalui toko-toko dalam kategori retail (yang bukan termasuk Penjualan Langsung) serta marketplace online seperti Tokopedia, Bukalapak, Lazada, Shopee, OLX, Blibli, dan sejenisnya.
10. Mitra MCI dilarang memperkenalkan atau mensponsori staff/pegawai PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA, 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 Anggota yang melanggar tersebut dari MCI, dan tanpa kompensasi apapun.
11. Mitra MCI dilarang mengklaim diri atau kelompoknya seolah-olah menguasai atau mempunyai wilayah usaha secara monopoli di bisnis ini.
12. Mitra MCI dilarang untuk mengubah, mengganti kemasan atau label dari produk-produk PT MILLIONAIRE CLUB INDONESIA dan Afiliasinya. Perbuatan tersebut adalah melanggar hukum, sehingga apabila terjadi pelanggaran dan Perusahaan mendapatkan laporan secara tertulis dengan bukti yang cukup, maka perusahaan berhak menjatuhkan Surat Peringatan pertama. Apabila melanggar untuk yang ke-2 kalinya, maka perusahaan berhak untuk memberhentikan/menghapus keanggotaan Mitra tersebut, dan tanpa kompensasi apapun.
13. Mitra MCI dilarang untuk memproduksi alat bantu atau hal lain sebagai tambahan promosi untuk disebarluaskan melalui media apapun tanpa ijin tertulis dari PT.

MILLIONAIRE CLUB INDONESIA. Apabila hal tersebut dilakukan, maka perusahaan tidak bertanggung jawab apapun apabila terjadi komplain dari pihak luar, termasuk di dalamnya komplain dari Public Figure yang identitasnya disebarluaskan tanpa ijin yang bersangkutan.

14. Mitra MCI dilarang membujuk, membajak dan mensponsori Mitra MCI aktif lainnya untuk bergabung kembali digaris sponsorisasinya, apabila pelanggaran ini terjadi maka:
 - a. Keanggotaan Mitra baru tersebut akan dibekukan (banned) tanpa kompensasi apapun.
 - b. Sponsor yang merekrutnya bisa dikenakan sanksi berupa teguran, pembekuan ID (banned) tanpa kompensasi apapun
15. Dilarang untuk menggunakan / memanfaatkan jaringan bisnis mci untuk kepentingan bisnis lain diluar bisnis mci. Terutama yang berhubungan dengan recruitment anggota, agent, distributor dan semacamnya.

BAB IX

HAK DAN KEWAJIBAN PERUSAHAAN

Pasal 12 Hak Perusahaan

1. Perusahaan berhak menerima atau menolak permohonan menjadi Mitra atas pertimbangannya sendiri tanpa harus memberikan alasan.
2. Demi perlindungan atas usahanya, Perusahaan berhak melakukan segala tindakan yang sesuai hukum atas pelanggaran yang dilakukan oleh Mitra MCI dalam menjalankan usahanya yang dinilai tidak mematuhi kebijakan-kebijakan yang telah digariskan Perusahaan.
3. Perusahaan berhak menghentikan keanggotaan atau kerjasama bisnis dengan Mitra MCI tanpa kompensasi apapun.
4. Perusahaan berhak mengadakan perubahan dan penyesuaian atas Marketing Plan, Promosi, Kode Etik dan Peraturan Perusahaan, dengan persetujuan dari kementerian Perdagangan Republik Indonesia dan melakukan sosialisasi serta pemberitahuan terlebih dahulu selambatnya 30 (tiga puluh hari) hari sebelum diberlakukan.

Pasal 13

Kewajiban Perusahaan

1. Perusahaan berkewajiban memberikan informasi yang jelas dan benar kepada Mitra MCI berkaitan dengan usahanya, Marketing Plan, produk dan semua hal yang terkait dengan kegiatannya melalui acara VIP (Victory in Presentation) yang diadakan secara berkala.
2. Perusahaan berkewajiban mematuhi aturan yang mengacu pada ketentuan yang berlaku di Indonesia dalam melakukan usahanya dan pembinaan Mitra MCI.
3. Perusahaan berkewajiban mengadakan produk yang baik dan berkualitas, serta menyediakan alat-alat bantu penjualan yang diperlukan untuk Mitra MCI dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya.
4. Perusahaan berkewajiban menjamin pembayaran bonus/komisi/reward atas usaha yang dilakukan oleh para Mitra MCI sesuai dengan yang tercantum dalam Marketing Plan. Perusahaan wajib memberikan pelatihan dan pembinaan berkait dengan pengembangan usaha, mengadakan kegiatan dan fasilitas lainnya dalam rangka membantu pengembangan usaha para Mitra MCI.
5. Perusahaan berkewajiban menyampaikan perubahan kebijakan maupun penggantian Marketing Plan kepada seluruh Mitra selambatnya 30 (tiga puluh) hari sebelum pelaksanaan.
6. Perusahaan berkewajiban memberikan layanan sebaik mungkin kepada para Mitra MCI dan menjaga kondusifitas usaha bagi para pelakunya.
7. Perusahaan berkewajiban mengenakan pajak progresif atas penghasilan yang diperoleh Mitra MCI dalam menjalankan bisnisnya sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Perpajakan yang berlaku di negara Indonesia untuk Industri Penjualan Langsung. Perusahaan akan mengeluarkan bukti pemotongan pajak penghasilan Mitra.

BAB X

JAMINAN MUTU & JAMINAN PEMBELIAN KEMBALI

Pasal 14

Jaminan Mutu (Satisfaction Guarantee)

1. MCI menjamin mutu kualitas produk yang dijual. Bagi Mitra yang menemukan kualitas produk yang diterima berbeda dengan yang dijanjikan, maka Mitra dapat mengembalikan produk tersebut paling lama 7 (tujuh) hari setelah tanggal yang tertera dalam invoice. Perusahaan akan mengganti produk tersebut dengan produk yang sama.
2. Perusahaan tidak bertanggung jawab atas kerugian yang diderita oleh Mitra, apabila:
 - a. Produk tersebut terbukti dipalsukan atau tidak diedarkan atau tidak dimaksudkan untuk diedarkan melalui jaringan Penjualan Langsung MCI.
 - b. Cacat Produk yang timbul di kemudian hari.
 - c. Cacat yang timbul akibat tidak ditaatinya ketentuan penggunaan produk.
 - d. Kelalaian yang diakibatkan oleh Mitra.
 - e. Lewatnya jangka waktu penuntutan sesuai Kode Etik yang telah ditentukan sejak barang dibeli atau lewatnya jangka waktu yang diperjanjikan.

BAB XI

PELATIHAN DAN PEMBINAAN

Pasal 15 Pelatihan

1. Perusahaan akan memberikan pelatihan-pelatihan dan acara berkait dengan pengembangan usaha dan mengadakan kegiatan pengembangan usaha kepada para Mitra MCI. Pelatihan yang diberikan adalah:
 - a. **VIP (Victory in Presentation)**, adalah acara yang diadakan oleh Leader MCI yang bertujuan untuk membantu sponsorship Mitra baru, sebagai sarana untuk mengasah kemahiran menyampaikan presentasi dan memunculkan pembicara-pembicara baru di lingkungan MCI. Diadakan minimal sebulan sekali di Kantor Pusat maupun Cabang MCI.
 - b. **T4V (Training 4 Victory)** merupakan kelanjutan dari VIP yang diadakan bersamaan dengan acara VIP, bertujuan untuk memberikan pembekalan kepada

para Mitra mengenai bagaimana cara menjalankan bisnis MCI dengan pola pikir yang tepat. Diadakan minimal sebulan sekali di Kantor Pusat maupun Cabang MCI.

Pasal 16 Pembinaan

1. Pembinaan yang akan dilakukan oleh Perusahaan adalah:
 - a. **VClass Personal Breakthrough**, adalah acara untuk Mitra yang bertujuan untuk memberikan motivasi atau dorongan agar Mitra dapat lebih maksimal dalam mengembangkan bisnisnya. Diadakan tiga bulan sekali di Kantor Pusat maupun Cabang MCI.
 - b. **VClass Master Mind**, adalah acara yang diadakan untuk Mitra yang bertujuan untuk memberi pengetahuan kepada Mitra mengenai cara mengelola emosi, mentransformasi pola pikir yang akan bermanfaat dalam menjalankan bisnis MCI. Diadakan tiga bulan sekali di Kantor Pusat maupun Cabang MCI.

BAB XII

PEMBAYARAN KOMISI & BONUS

Pasal 17

1. Pembayaran komisi & bonus akan dilakukan secara transfer melalui Bank dengan mengenakan biaya administrasi sesuai kebijakan Bank masing-masing.
2. Jenis komisi & bonus :
 - a. Komisi & Bonus Harian
 - 1) Komisi Penjualan Langsung adalah komisi yang didapatkan saat seorang Mitra MCI yang mensponsori minimal berperingkat Mitra Pro (sudah melakukan pembelian minimum 1 buah produk) dan mensponsori Mitra baru yang memiliki pembelian tertentu:
 - a) Dihitung dari setiap pembelian Mitra baru yang disponsori secara langsung. Besarnya adalah 6,67% dengan maksimal Komisi sebesar Rp 250.000,- akumulatif.
 - b) Setelah Anda mencapai akumulasi Komisi Rp 250.000 dari Mitra

baru tersebut, maka omset pembelanjaan berikutnya dari Mitra baru tersebut tidak akan dihitung lagi di Komisi Penjualan Langsung. Pembelanjaan berikutnya tersebut akan dihitung untuk kenaikan peringkat dari Mitra baru itu. Setelah Mitra baru yang disponsori tersebut mencapai peringkat Hero maka omset pembelanjaannya akan diperhitungkan di Plan B.

- c) Komisi ini dihitung harian, dibayarkan 3 (tiga) kali sehari yaitu jam 10 pagi, jam 1 siang dan jam 5 sore. Apabila di input diatas jam 5 sore, maka komisi akan dibayar jam 10 pagi hari kerja berikutnya
- 2) Bonus Level adalah bonus yang dihitung dari setiap pasangan satu orang di jalur kanan dan satu orang di jalur kiri yang memiliki omset masing-masing minimal Rp 3.000.000,- (tiga juta Rupiah). Kelebihan omset dari Rp 3.000.000,- akan diperhitungkan di Bonus Royalty dan Cash Reward. Bonus ini dihitung, dibayarkan 3 (tiga) kali sehari yaitu jam 10 pagi, jam 1 siang dan jam 5 sore. Apabila di input diatas jam 5 sore, maka bonus akan dibayar jam 10 pagi hari kerja berikutnya
- 3) Komisi Pasangan adalah komisi yang dihitung dari setiap pasangan akumulasi omset jaringan di jalur kanan dan di jalur kiri yang memiliki omset masing-masing minimal Rp 3.000.000,- (tiga juta Rupiah). Kelebihan omset dari Rp 3.000.000,- akan diperhitungkan di Bonus Royalty dan Cash Reward. Komisi ini dihitung harian, dibayarkan jam 10 pagi pada hari kerja berikutnya
- 4) Bonus Matching Pasangan adalah bonus yang dihitung dari nilai Rupiah Bonus Pasangan dari downline Generasi 1 sampai 6 dengan nilai persentase yang telah ditetapkan. Bonus ini dihitung harian, dibayarkan jam 10 pagi pada hari kerja berikutnya.
- 5) Komisi Cycle adalah komisi yang diberikan kepada peringkat minimal Hero. Satu Cycle terdiri dari 2 (dua) pasang omset pada jalur kanan dan kiri dengan nilai total tertentu pada masing-masing jalur. Komisi ini dihitung harian, dibayarkan jam 10 pagi pada hari kerja berikutnya.
- 6) Bonus Extra Cycle adalah bonus yang diperhitungkan dari Cycle ke 11 (sebelas) dan seterusnya pada Bonus Cycle, sampai batas bonus maksimum

yang sudah ditentukan. Bonus ini dihitung harian, dibayarkan jam 10 pagi pada hari kerja berikutnya

b. Komisi & Bonus Bulanan

- 1) Bonus Royalty adalah bonus yang dihitung secara proporsional dari omset nasional bulanan perusahaan. Perusahaan mengalokasikan persentase tertentu dari omset nasional yang dibagikan untuk Mitra dengan peringkat Emerald atau Diamond. Bonus ini dihitung bulanan dan dibayarkan setiap tanggal 15 bulan berikutnya.
- 2) Komisi Pasangan Repeat Order adalah komisi yang diberikan kepada peringkat minimal WOW (Winner of Winners) dan memiliki pembelanjaan Repeat Order minimal Rp 500.000,- (lima ratus ribu Rupiah). Komisi ini diperhitungkan dari jalur dengan omset yang terkecil dikalikan dengan persentase tertentu. Komisi ini dihitung Bulanan sesuai dengan pencapaian omset Repeat Order, dibayarkan setiap tanggal 15 bulan berikutnya.

c. Bonus Rewards

- 1) Cash Reward diberikan apabila seorang Mitra telah mencapai kualifikasi 1.000 PR (Poin Reward) di jalur kanan dan 1.000 PR di jalur kiri. Setiap pasangan akumulasi omset Rp 3 juta di jalur kanan dan kiri, maka upline akan mendapatkan 1 PR. Point Reward diakumulasikan tanpa batas waktu. Cash Reward dibayarkan hanya sekali saja, ditransfer saat mencapai.
- 2) Bonus Reward Repeat Order dihitung dari pencapaian akumulasi omset jalur kiri dan jalur kanan masing-masing sebesar Rp 152.000.000,- (seratus lima puluh dua juta Rupiah), berbentuk trip liburan dan dibayarkan sekali saja saat mencapai. Perusahaan akan memberikan notifikasi kepada Mitra yang terqualifikasi dan trip liburan yang akan diikuti mengikuti jadwal yang tersedia setelah pencapaian.
- 3) Bonus Rewards Automaintenance dihitung dari pembelanjaan Automaintenance (hasil dari Automaintenance Bonus Pasangan Repeat Order), pembelanjaan dengan nominal tertentu dengan menggunakan saldo Automaintenance akan mendapatkan Poin RO. Mitra dapat mengakumulasikan Poin RO sampai dengan jumlah tertentu untuk ditukarkan

dengan reward yang telah ditentukan Perusahaan. Reward pencapaian poin ini dibayarkan sekali saja saat mencapai.

Ketentuan Automaintenance adalah sebagai berikut:

- a) Komisi pasangan repeat order akan di potong 10% atau maksimal Rp 250.000,- per bulan sebagai Saldo Automaintenance.
 - b) Setelah Saldo Automaintenance mencapai Rp 250.000,- maka komisi tersebut tidak akan di potong lagi untuk periode yang sama.
 - c) Saldo Auto maintenance Rp 250.000,- hanya bisa dibelanjakan untuk satu produk dengan membayar kekurangannya sesuai harga produk yang dibeli.
 - d) Mitra dapat melakukan penarikan saldo Automaintenance, tetapi tidak dapat mengikuti reward Automaintenance.
- 4) Mitra MCI bisa memperoleh Rewards atau Hadiah sesuai dengan prestasi yang dicapai berdasarkan pada ketentuan Marketing Plan MCI.
- 5) Apabila rewards tersebut tidak dapat disediakan karena faktor stok habis, perubahan supply, peraturan dan sebagainya yang diluar kendali Perusahaan, maka bentuk rewards bisa berubah dari daftar yang telah ditentukan dengan bentuk rewards lain yang bernilai setara. Bila terjadi hal demikian maka akan diinformasikan terlebih dahulu kepada Mitra yang bersangkutan.
- 6) Mitra MCI yang telah mendapat rewards bersedia untuk diliput dan dipromosikan oleh Perusahaan MCI dan Afiliasinya.

Detail waktu pembayaran komisi & bonus harian adalah sebagai berikut :

- a. Pembayaran komisi & bonus 3 kali dalam sehari.
- b. Komisi & bonus di hitung harian, di transfer sesuai ketentuan pada pukul 10.00, pukul 13.00, dan pukul 17.00.
- c. Semua komisi & bonus harian yang terhitung sampai pukul 09.59 akan ditransfer pada pukul 10.00.
- d. Komisi & bonus harian yang terhitung antara pukul 10.00 sampai pukul 12.59 akan ditransfer pada pukul 13.00.

- e. Komisi & bonus harian yang dihitung antara pukul 13.00 sampai pukul 16.59 akan ditransfer pada pukul 17.00.
- f. Komisi & bonus harian yang dihitung di atas jam 17.00 akan dibayar pada hari kerja berikutnya pada pukul 10.00.
- g. Proses transfer di lakukan pada jam operasional bank, dengan minimum jumlah komisi & bonus yang ditransfer sebesar Rp 200.000,-, jika jumlah komisi & bonus belum mencapai nominal tersebut maka akan disimpan sampai memenuhi batasan tersebut.
- h. Hari libur, komisi & bonus akan di informasikan melalui web resmi mci (www.mci-world.com).

BAB XIII

PELANGGARAN, PENGADUAN, SANKSI

Pasal 18

- 1. Setiap pelanggaran atas ketentuan Kode Etik ini dapat mengakibatkan pengakhiran keanggotaan.
- 2. Mitra yang dicabut keanggotaannya dapat bergabung kembali dalam waktu minimal 180 hari sejak tanggal pemutusan dengan mengisi Formulir Permohonan Mitra Baru.

Pasal 19

- 1. Setiap Mitra berhak mengadukan segala tindakan Mitra lain yang menyimpang dari ketentuan yang digariskan oleh perusahaan dengan melampirkan :
 - a. Data diri pelaku.
 - b. Uraian singkat yang ditandatangani oleh pelapor.
 - c. Identitas diri pelapor (bila dikehendaki dapat dirahasiakan).
- 2. Perusahaan dapat sewaktu-waktu melakukan pemeriksaan terhadap pelaku yang diduga melakukan pelanggaran.

Pasal 20

- 1. Penyelesaian dari Perusahaan hanya meliputi penyelesaian administrasi keanggotaan sedangkan yang menyangkut upaya hukum secara pidana maupun perdata terhadap pelaku pelanggaran adalah di luar kewenangan perusahaan.

2. Sanksi atas pelanggaran adalah :
 - a. Teguran.
 - b. Skorsing berupa pelarangan melakukan aktivitas keanggotaan dalam waktu yang ditentukan oleh perusahaan.
 - c. Penangguhan komisi & bonus untuk jangka waktu tertentu dan perusahaan tidak berkewajiban mengganti rugi dalam bentuk apapun.
 - d. Pembekuan ID (banned) tanpa kompensasi apapun
 - e. Pemberhentian atau pengakhiran keanggotaan tanpa kompensasi apapun.
 - f. Pencabutan Hak Stokis, penurunan level Stokis menjadi Sub stokis atau pengurangan limit pinjaman produk.
 - g. Pemberian sanksi dilakukan oleh direksi perusahaan atau oleh departemen legal dan dapat dilakukan tidak berdasarkan urutan tersebut di atas, namun dapat dilakukan sesuai kondisi saat itu.

BAB XIV

HAK DAN KEWAJIBAN STOKIS DAN SUB STOKIS

Pasal 21

1. Stokis dan Sub Stokis adalah perpanjangan tangan Perusahaan yang mewakili distribusi MCI di suatu daerah/kota. Apabila ada Mitra MCI, baik itu di dalam jaringannya ataupun di luar jaringannya, yang menipu/mempermainkan mereka, maka Perusahaan akan memberikan sanksi tegas menghapus keanggotaan yang bersangkutan tanpa terkecuali dan tanpa kompensasi apapun.
2. Perusahaan memperbolehkan pengajuan pembukaan Stokis atau Sub Stokis lebih dari 1 (Satu) dalam satu daerah/kota apabila Calon Stokis telah mencapai 2.000 Mitra di kaki kiri dan 2.000 di kaki kanan dan Calon Sub Stokis telah mencapai 400 Mitra di kaki kiri dan 400 di kaki kanan.
3. Bagi Mitra MCI yang ingin mengajukan diri untuk menjadi Stokis atau Sub Stokis, maka wajib melampirkan surat pernyataan tambahan yang menyatakan maksud dan tujuan dari pengajuan tersebut, serta untuk keperluan kepentingan pribadi (Grup Jaringannya) atau untuk umum.

4. Stokis dan Sub Stokis tidak diperkenankan memberikan Ongkos Kirim Gratis kepada Mitra.
5. Apabila terjadi pelanggaran terhadap Kode Etik ataupun Kewajiban Stokis dan Sub Stokis maka Perusahaan berhak mencabut ijin Stokis dan Sub Stokis tanpa kompensasi apapun dan deposit tidak dapat ditarik kembali.
6. Apabila Stokis dan Sub Stokis turut aktif menjual produk Penjualan Langsung lainnya maka Perusahaan berhak mencabut ijin Stokis dan Sub Stokis tanpa kompensasi apapun dan deposit tidak dapat ditarik kembali.
7. Perusahaan berhak sepenuhnya untuk menyetujui ataupun menolak permohonan menjadi Stokis atau Sub Stokis.
8. Perusahaan berhak mengganti kondisi dan persyaratan yang berkaitan dengan Stokis dan Sub Stokis bilamana dibutuhkan dan tanpa pemberitahuan sebelumnya.

Pasal 22

Hak-hak Stokis dan Sub Stokis adalah sebagai berikut :

1. Setelah menyerahkan deposit Rp. 50.000.000 dan berhak mendapatkan peminjaman produk sebesar Rp.150.000.000,- (seratus lima puluh juta rupiah)
2. Setelah menyerahkan deposit Rp. 5.000.000 dan berhak mendapatkan peminjaman produk sebesar Rp.20.000.000,- (dua puluh juta rupiah)
3. Stokis Berhak membawahi Sub Stokis yang berada di jaringan yang sama.
4. Stokis Berhak mendapat harga Stokis apabila melakukan reorder sebesar minimal Rp.25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah).
5. Sub Stokis Berhak mendapat harga Sub Stokis apabila melakukan reorder sebesar minimal Rp. 10.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah).

Pasal 23

Kewajiban Stokis dan Sub Stokis adalah sebagai berikut :

1. Mengajukan permohonan sebagai Stokis atau Sub Stokis ke Perusahaan.
2. Memiliki tempat yang memadai untuk melayani Mitra MCI.

3. Memiliki karyawan dan wajib mencatat Serial Number masing-masing produk.
4. Stokis wajib membayar deposit sebesar Rp.50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) yang akan dikembalikan jika masa kontrak berakhir dan tidak melakukan pelanggaran Kode Etik.
5. Sub Stokis wajib membayar deposit sebesar Rp.5.000.000,- (lima juta rupiah) yang akan dikembalikan jika masa kontrak berakhir dan tidak melakukan pelanggaran Kode Etik.
6. Stokis wajib melakukan pembelanjaan produk sebesar Rp.25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah) di awal pembelian dan minimal Rp.25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah) untuk pemesanan berikutnya.
7. Sub Stokis wajib melakukan pembelanjaan produk sebesar Rp.10.000.000,- (sepuluh juta rupiah) di awal pembelian dan minimal Rp.10.000.000,- (sepuluh juta rupiah) untuk pemesanan berikutnya.
8. Stokis wajib membuat acara VIP minimal satu kali dalam 1 (satu) bulan.
9. Stokis memiliki jaringan minimal 2000 kaki kiri dan 2000 kaki kanan.
10. Sub Stokis memiliki jaringan minimal 400 kaki kiri dan 400 kakikanan.
11. Dalam kondisi pengunduran diri sebagai Stokis atau Sub Stokis maka Stokis atau Sub Stokis wajib mengembalikan produk yang dipinjam senilai produk yang dipinjam.
12. Melakukan pembayaran kepada Perusahaan terlebih dahulu untuk mendapatkan ID limit produk.
13. Stokis dan Sub Stokis yang melakukan pembelian produk minimal Rp.14.000.000 per bulan wajib mencatat Serial Number (SN) produk.
14. Stokis wajib bertanggungjawab atas Sub Stokis yang ada di jaringannya serta memastikan Sub Stokis menjalankan bisnis MCI secara benar dan sesuai prosedur.
15. Stokis dan Sub Stokis secara adil melayani Mitra baik luar jalur sponsorisasi maupun dari jalur sponsorisasinya, termasuk mendaftarkan Mitra pada jalur sponsorisasi yang benar, TIDAK diperbolehkan mengambil Mitra dari grup lain.

BAB XV

PERSELISIHAN DENGAN PERUSAHAAN

Pasal 24

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 BANI (Badan Arbitrase Nasional Indonesia).

BAB XVI

PENUTUP

Pasal 25

1. Kode etik dan Peraturan Perusahaan ini dibuat sebagai norma dan perjanjian antara PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA dan Mitra MCI 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 dari Kementerian Perdagangan Republik Indonesia terlebih dahulu.
2. PT. MILLIONAIRE CLUB INDONESIA berhak untuk mengambil kebijakan sendiri terhadap hal-hal yang belum diatur dalam Kode Etik dan Peraturan Anggota ini, demi untuk menjaga kerukunan dan kenyamanan bisnis semua pihak.