

KODE ETIK PERUSAHAAN



PT. BIMA LIFE FUTURE

KODE ETIK BAGI MITRA PT. BIMA LIFE FUTURE

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

BAB I

DEFINISI UMUM

1. PT. BIMA LIFE FUTURE adalah suatu Perseroan Terbatas yang didirikan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia yang berkedudukan di kota Bandung.
2. BIMA LIFE FUTURE adalah penamaan dari program bisnis penjualan langsung di PT. BIMA LIFE FUTURE.
3. Mitra adalah anggota mandiri perseorangan yang terdaftar, dalam jaringan pemasaran atau penjualan BLF yang telah mendapatkan persetujuan dari Perusahaan untuk menjadi mitra melalui ajakan seorang sponsor.
4. Mitra BLF bukanlah karyawan/staf dari PT. BIMA LIFE FUTURE. Seluruh karyawan PT. BIMA LIFE FUTURE dilarang mendaftar sebagai mitra BLF.
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 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 BLF.
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 disponsornya (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 BLF 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 BLF

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 BLF.
2. Setiap calon mitra BLF wajib mengisi dan melengkapi formulir registrasi BLF, dengan benar dan valid.
3. Setiap mitra BLF bertanggung jawab atas kebenaran isi data dirinya. PT. BIMA LIFE FUTURE 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.bimaindonesia.id.
5. Untuk dapat di daftar menjadi mitra BLF, 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 gratis biaya pendaftaran dan mendapatkan:
 - 6.1 1 (satu) set alat bantu penjualan berupa Starter Kit online (Marketing Plan dan Buku Kode Etik dan brosur)
 - 6.2 1 (satu) user ID dan Password untuk mengakses Member Area BLF.
7. Perusahaan hanya mengakui alamat mitra BLF sesuai yang tercantum pada Formulir Pendaftaran online, kecuali terdapat perubahan alamat yang disahkan oleh Perusahaan.
8. Setiap calon mitra BLF yang mendaftar, harus memiliki rekening di bank sebagaimana yang tercantum dalam formulir online web registrasi BLF. Demi keamanan, semua komisi akan ditransfer melalui rekening bank dan tidak bisa diambil secara tunai di kantor, PT. BIMA LIFE FUTURE tidak bertanggung jawab atas kesalahan pengisian data dan nomor rekening bank oleh mitra.
9. Semua pembayaran/transaksi calon mitra BLF kepada BLF dinyatakan sah apabila dilakukan melalui transfer ke rekening BLF (atas nama PT. BIMA LIFE FUTURE) yang telah ditentukan,

atau pembayaran langsung dengan bukti struk pembayaran yang disahkan oleh Admin PT. BIMA LIFE FUTURE. Pembayaran yang dilakukan tidak memenuhi ketentuan di atas adalah tidak sah dan BLF tidak bertanggungjawab apabila terjadi kerugian akibat transaksi tersebut.

10. Mitra BLF bukan merupakan cabang, agen, pegawai, afiliasi ataupun kelompok dalam usaha patungan dari badan hukum PT. BIMA LIFE FUTURE, 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. BIMA LIFE FUTURE 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 BLF.
4. Apabila ada laporan dengan bukti otentik bahwasanya mitra BLF, 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 BLF 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 BLF yang merupakan pasangan nikah memilih untuk bercerai, maka PT. BIMA LIFE FUTURE 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 BLF

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

PASAL 2

KEWAJIBAN MITRA BLF

1. Mengikuti dan mematuhi semua prosedur, peraturan dan Kode Etik yang ditetapkan PT. BIMA LIFE FUTURE.
2. Selalu menjaga nama baik PT. BIMA LIFE FUTURE dan tidak merugikan orang lain.

3. Bersikap sopan, menghargai, menghormati dan menjunjung tinggi kejujuran, integritas sebagai mitra BLF.
4. Setiap mitra BLF 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 BLF

1. Mitra BLF dilarang memberikan keterangan menyesatkan atau over claim kepada khalayak ramai, dan atau informasi yang bertentangan dengan kebijakan atau literatur resmi dari PT. BIMA LIFE FUTURE.
2. Mitra BLF dilarang menjual dengan cara paksaan atau cara lain yang dapat menimbulkan gangguan pada pihak lain baik secara fisik maupun psikis.
3. Mitra BLF dilarang membujuk calon mitra lain ataupun konsumen untuk membeli atau menimbun produk yang melebihi kebutuhannya.
4. Mitra BLF dilarang menggunakan jaringan kerja PT. BIMA LIFE FUTURE untuk pemasaran produk-produk Penjualan Langsung (direct selling atau multi level marketing) lain.
5. Mitra BLF dilarang mengganti kemasan produk ataupun merubah jumlah atau isi dari paket produk resmi yang sudah ditetapkan oleh PT. BIMA LIFE FUTURE, karena tindakan ini dapat merusak dan merugikan.
6. Mitra BLF dilarang mengurangi ataupun menambah kompensasi program diluar yang sudah ditetapkan oleh PT. BIMA LIFE FUTURE.
7. Mitra BLF dilarang menjual atau mengedarkan produk yang sudah tidak layak pakai atau tidak layak konsumsi.
8. Mitra BLF dilarang menjual produk dibawah harga yang sudah ditetapkan resmi oleh PT. BIMA LIFE FUTURE. 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 BLF dilarang menggunakan tulisan, lambang dan merek dagang BLF dan afiliasinya untuk brosur atau alat bantu jual lainnya untuk sesuatu yang tidak benar atau tidak sesuai.
10. Mitra BLF 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 BLF dilarang mengklaim diri atau jaringannya untuk seolah-olah menguasai atau mempunyai wilayah usaha tertentu secara monopoli di bisnis ini.
12. Mitra BLF dilarang memperkenalkan atau mensponsori staff/pegawai PT. BIMA LIFE FUTURE, 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 BLF.

13. Mitra BLF dilarang untuk berjualan produk-produk BLF melalui toko retail atau di lokasi eceran tetap, dan situs E-commerce atau Market Place seperti Shopee, Lazada, Matahari Mall, Tokopedia, Bukalapak, OLX, Qoo10, Supermarket, dan usaha sejenis lainnya.

BAB IV KEANGGOTAAN

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

BAB X KOMISI

PASAL 1 RINCIAN KOMISI

1. BELANJA AWAL, Dihitung dari belanja awal Rp. 3000.000 sampai seterusnya
 - 1.1 Bonus Sponsor 6.666 %
 - a. adalah komisi yang Anda dapatkan dari pembelanjaan orang yang Anda sponsori dengan nilai belanjanya sebesar Rp. 3.000.000
 - b. Dihitung harian dan dibayarkan di hari kerja berikutnya,
 - c. Syarat untuk mendapatkan komisi ini anda harus sudah peringkat.
 - 1.2 Bonus Pasangan Level 33.33%
 - a. Bonus diberikan kepada member yang berhasil membangun jaringan kanan dan kiri
 - b. Bonus per pair sebesar Rp. 6.000.000 dari setiap pasang setiap level kaki kiri Rp 3.000.000 dan
 - c. kaki kanan Rp3.000.000. setiap 1 level hanya dihitung 1 level.
 - d. Setiap pasangan yang terjadi dibayar Rp. 1.000.000
 - e. Bonus dihitung harian dibayarkan di hari kerja berikutnya
 - f. Syarat untuk mendapatkan komisi, minimal sudah MITRA.
 - 1.3 Bonus Matching 6.666%
 - a. Bonus matching Adalah bonus yang didapatkan
 - b. Apabila jalur mitra yang anda sponsori langsung
 - c. mendapatkan bonus pasangan
 - d. Bonus Matching diberikan sebesar 2% (Rp. 20.000)
 - e. setiap generasi Dari setiap bonus pasangan yang
 - f. tercipta dari downline anda. Dibagi ke 10 generasi keatas
 - g. Jadi total yang dibagikan ada 20% dari bonus pasangan

- h. Level yang terjadi
- i. Bonus dihitung harian dibayarkan dihari kerja berikutnya

1.4. Bonus Loyalty Diamond 13.333%

- a. Bonus diberikan kepada mitra yang sudah berperingkat diamond sebesar Rp. 400,000/HU dan hanya 1 kali dari pertumbuhan yang terjadi dari direct sponsor anda
- b. Untuk mendapatkan bonus ini anda harus sudah berperingkat diamond dengan kualifikasi 25 kiri dan 25 kanan
- c. Apabila mitra anda yang ada di garis sponsor telah mencapai diamond maka bonus ini berhenti atau breakaway
- d. Bonus dihitung harian dibayarkan di hari kerja berikutnya.

2. PLAN RO. Belanja mulai Rp. 150.000 dan seterusnya

2.1. Bonus Generasi 33.33%

- a. Bonus Generasi diberikan kepada anda yang sudah belanja RO minimal Rp. 150.000
- b. Bonus Generasi yang diterima sebesar Rp. 5,000 dari mitra dibawah garis sponsor anda sebanyak
- c. 10 generasi.
- d. Bonus dihitung Harian dibayarkan di hari kerja berikutnya

2.2. Reward RO 13.26%

- a. Reward diberikan berdasarkan perhitungan jumlah akumulasi poin pada kaki kiri dan kanan
- b. 1 Poin Reward = Rp. 3,000,000
- c. 1 pasang reward = Rp. 3,000,000 kiri dan Rp.3,000,000
- d. Setelah Reward tercapai, perhitungan reward dari akumulasi poin mitra berhak mendapatkan reward dan setiap pembelanjaan anda mencapai Rp.3,000,000 akan menjadi poin
- e. Kualifikasinya adalah sebagai berikut:
 - 1. Akumulasi 100 poin kiri : 100 poin kanan → mendapatkan Reward uang cash Rp10.000.000
 - 2. Akumuasi 300 poin kiri : 300 poin kanan → mendapatkan Reward uang cash Rp75.000.000
 - 3. Akumulasi 1,500 poin kiri : 1,500 poin kanan → mendapatkan Reward uang cash Rp250.000.000
 - 4. Akumuasi 3,000 poin kiri : 3,000 poin kanan → mendapatkan Reward uang cash Rp 500,000.000
 - 5. Akumulasi 6,000 poin kiri : 6,000 poin kanan → mendapatkan Reward uang cash Rp750.000.000
 - 6. Akumuasi 10,000 poin kiri : 10,000 poin kanan → mendapatkan Reward uang cash Rp1,000,000.000

- f. Bonus pay out = 13,26%

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.100.000 Setiap Transfer Komisi Akan Dikenakan Admin bank
3. Bonus Unilevel Akan dibayarkan dihari kerja berikutnya dan Akan Dikenakan Admin bank

PASAL 3 PAJAK

Perusahaan berwajibn mengenakan pajak progresif (PPh) atas penghasilan yang diperoleh mitra BLF 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 BLF 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 BLF, yang baru bergabung untuk mendalami pengetahuan produk, marketing plan, cara menjual, serta cara menjalankan bisnis BLF. 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 BLF 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. BLF ACADEMY merupakan program pembinaan bagi pemula di bisnis BLF. 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. BLF ACADEMY akan diadakan dua bulan sekali dan tidak berbayar. Tidak ada syarat kualifikasi peringkat untuk mengikuti pembinaan ini.

BAB XII

SANKSI ATAS PELANGGARAN OLEH MITRA BLF

1. Mitra BLF 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 XIII STOKIS

PASAL 1 PERSYARATAN UMUM STOKIS

1. Persyaratan umum menjadi Stokis adalah sebagai berikut :
 - 1.1. Pemohon Stokis adalah mitra BLF dengan total komisi/bonus yang diterima minimal sebesar Rp. 30.000
 - 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 belanja awal sebagai Stokis BLF sesuai dengan kebutuhan dan ketentuan perusahaan belanja dalam bentuk produk dan persyaratan tersebut mitra yang sudah mempunyai jaringan besar di wilayah tersebut.
 - 8.1. mitra yang sudah mempunyai jaringan besar di wilayah tersebut dan komisinya diatas dari Rp. 100.000.000 selama enam bulan terakhir

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 3% dari harga produk setiap kali melakukan order ke perusahaan.

PASAL 3 KEWAJIBAN STOKIS

1. Kewajiban bagi Stokis BLF :

- 1.1. Stokis BLF wajib melayani setiap order dari mitra di area pemasarannya masing-masing tanpa terkecuali dan melakukan transaksi melalui sistem web BLF.
- 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 BLF 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 XIV

PEMBAJAKAN DOWNLINE / MITRA LAIN

1. Mitra BLF 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 XV

PERSELISIHAN ANTAR SPONSOR

1. PT. BIMA LIFE FUTURE 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 BLF 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.bimaindonesia.id.
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. BIMA LIFE FUTURE berada, yakni Kota Bandung.

BAB XVII

PENUTUP

Kode Etik dan Peraturan Perusahaan ini dibuat sebagai norma dan perjanjian antara PT. BIMA LIFE FUTURE dan mitra BLF 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.