

# KODE ETIK PERUSAHAAN



**GOLDENHOPE**

LOVE AND HAPPY LEGACY

## **KODE ETIK BAGI MEMBER PT. HARAPAN EMAS BERSAUDARA**

Kode Etik GOLDENHOPE berisi panduan prinsip-prinsip etika dalam berinteraksi antara para pelaku kegiatan, untuk dapat menjadi pelaku usaha yang bertanggung jawab mempunyai etika yang baik serta disiplin yang tinggi sehingga mampu meningkatkan citra perusahaan dan industri Penjualan Langsung di mata masyarakat

### **PERATURAN DAN TATA TERTIB PERUSAHAAN**

Suatu usaha yang baik, harmonis dan berkesinambungan memerlukan hubungan dan situasi yang sehat serta kondusif antar individu pelaku kegiatan usahanya. Demi menciptakan situasi demikian serta menjaga hak-hak dan kepentingan para member dan Perusahaan diperlukan Kode Etik, Tata Tertib dan Peraturan Perusahaan yang wajib di patuhi oleh semua Member dalam menjalankan usaha perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung, dalam menggunakan hak khususnya dibandingkan konsumen biasa sesuai dengan peraturan pemerintah yang berlaku saat ini

Kode Etik dan Peraturan Perusahaan ini adalah panduan dan peraturan baku yang berlaku bagi semua pelaku usaha Penjualan Langsung PT. Harapan Emas Bersaudara (selanjutnya disebut sebagai member) dalam menjalankan bisnisnya. Dengan diterimanya pendaftaran pelaku usaha Penjualan Langsung oleh PT. Harapan Emas Bersaudara, maka member setuju untuk terikat dan tunduk kepada Kode Etik dan Peraturan PT. Harapan Emas Bersaudara dan kode etik ini bersifat mengikat antara member dan Perusahaan (GOLDENHOPE). Sebagai informasi merek dagang dari bisnis penjualan langsung PT. Harapan Emas Bersaudara adalah GOLDENHOPE. Kode Etik dan Peraturan ini menjadi satu-satunya ketentuan dan berlaku sampai dengan keanggotaan mitra berakhir.

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **PASAL 1 MAKSUD DAN TUJUAN**

Peraturan dan kode etik Member PT. Harapan Emas Bersaudara dibuat dengan maksud dan tujuan sebagai berikut:

1. Mengatur dan melindungi kepentingan hukum member PT. Harapan Emas Bersaudara yang telah ditetapkan oleh Perusahaan.

2. Menegaskan hubungan antara perusahaan dengan member.
3. Menegaskan hubungan antar member demi terciptanya kerukunan.
4. Memberikan kesempatan yang sama dalam sistem usaha bagi semua member.
5. Mengatur standar sopan santun atau etika berusaha dan tanggung jawab di antara para member.
6. Menjelaskan hak, tanggung jawab, dan kewajiban para member dalam menjalankan usahanya.
7. Untuk menimbulkan kesadaran dan memberikan petunjuk bagi PT. Harapan Emas Bersaudara dan member mengenai etika PT. Harapan Emas Bersaudara ketika memecahkan masalah.
8. Untuk menstimulasi kesadaran mengenai isu-isu etika dan praktik yang dihadapi dalam pelaksanaan bisnis sehari-hari dan untuk menjunjung nilai-nilai seperti kompetensi, kepercayaan, transparansi, ketulusan, kejujuran, dan menjadi adil dalam semua urusan/permasalahan.
9. Untuk menciptakan rangka kerja dan pedoman bagi perilaku etika yang disyaratkan bagi setiap individu yang terkait dengan PT. Harapan Emas Bersaudara.

## **BAB II DEFINISI UMUM**

### **PASAL 1 DEFINISI UMUM**

1. **Perusahaan** adalah PT. Harapan Emas Bersaudara dengan merek dagang GOLDENHOPE bergerak dalam usaha perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung secara multi level (Multi Tingkat)
2. **PT. Harapan Emas Bersaudara** adalah suatu Perseroan Terbatas yang didirikan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia yang berkedudukan di Kota Ngawi Jawa Timur.
3. **GOLDENHOPE** adalah merek dagang dari bisnis penjualan langsung PT. Harapan Emas Bersaudara, dan merek dagang ini akan digunakan untuk memasarkan dan mempromosikan aktivitas bisnis PT. Harapan Emas Bersaudara.
4. **Bonus** adalah imbalan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Member yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang dan/atau jasa, baik secara pribadi maupun jaringannya.
5. **Marketing Plan** adalah program pemasaran yang dibuat oleh Perusahaan untuk mengatur perhitungan komisi, dan untuk memperoleh komisi atau keuntungan lainnya sesuai dengan persyaratan yang akan dicapai oleh member dalam memasarkan produk dan atau mengembangkan jaringan.

6. **Keuntungan Langsung** adalah keuntungan mitra menjual barang ke konsumen yang didapat dari selisih antara harga mitra dengan harga konsumen.
7. **Barang** adalah benda berwujud maupun tidak berwujud yang dapat diperdagangkan yang dikeluarkan oleh Perusahaan untuk digunakan oleh Member dan dapat dijual dan dipasarkan oleh GOLDENHOPE dengan sistem Penjualan Langsung.
8. **Konsumen** adalah pembeli dari produk-produk PT. Harapan Emas Bersaudara dengan tujuan untuk digunakan sendiri.
9. **Member** adalah anggota mandiri perseorangan yang terdaftar, dalam jaringan pemasaran atau penjualan GOLDENHOPE yang telah mendapatkan persetujuan dari Perusahaan untuk menjadi member melalui ajakan seorang sponsor.
10. **Member GOLDENHOPE bukan karyawan/staf** dari PT. Harapan Emas Bersaudara. Seluruh karyawan PT. Harapan Emas Bersaudara dilarang mendaftar sebagai member GOLDENHOPE.
11. **Upline** adalah member yang berada di atas garis jaringan anda.
12. **Direct Upline** adalah Member yang secara Struktur Jaringan berada di atas secara langsung
13. **Downline** adalah member yang berada dibawah garis jaringan anda.
14. **Sponsor** adalah orang yang memperkenalkan atau mengajak anda dalam berbisnis di GOLDENHOPE.
15. **Frontline** adalah Team Member yang secara Struktur Jaringan berada di bawah secara langsung
16. **Crossline** adalah member atau anggota yang berbeda garis sponsor
17. **Placement** adalah penempatan member oleh Upline, Direct Upline dibawah Downline dengan status Sponsor tetap pada member yang melakukan Placement
18. **Peringkat** adalah suatu jenjang karir member yang dapat dicapai dengan memenuhi syarat-syarat tertentu
19. **Struktur Jaringan** adalah satu jaringan yang terdiri dari himpunan member yang saling berhubungan antar satu sama lain dimana hasil penjualan barang akan saling terhubung untuk perhitungan komisi dalam program pemasaran perusahaan.
20. **Garis Sponsorisasi** adalah satu jaringan yang terdiri dari himpunan member berdasarkan urutan yang disponsorinya (direkrut) langsung yang saling berhubungan antar satu sama lain dimana hasil penjualan barang akan saling terhubung untuk perhitungan komisi dalam program pemasaran perusahaan.
21. **Kaki Kuat** adalah group yang memiliki volume penjualan lebih besar daripada kaki lemah dan dijadikan dasar perhitungan bonus harian atau bulanan.
22. **Kaki Lemah** adalah group yang memiliki volume penjualan lebih kecil daripada kaki kuat dan dijadikan dasar perhitungan bonus harian atau bulanan.
23. **Prospek** adalah masyarakat umum yang mempunyai potensi untuk menjadi Konsumen, ataupun bergabung dalam usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung multi tingkat perusahaan.

24. **Belanja Ulang Pribadi** adalah pembelanjaan pribadi member untuk landasan perhitungan bonus dalam program pemasaran perusahaan.
25. **Ahli waris** adalah penerima hak usaha atau keanggotaan yang menerima warisan dari pewaris.
26. **Warisan** Keanggotaan adalah hak usaha berupa peringkat keanggotaan beserta seluruh jaringan dan perhitungan komisi yang dialihkan dari pewaris kepada ahli waris.
27. **Pewaris** adalah member yang telah meninggal dunia atau member yang sudah ingin istirahat di dunia jaringan dimana hak usahanya dialihkan kepada ahli warisnya yang sah.
28. **Master Stokis** adalah Member PT. Harapan Emas Bersaudara yang melakukan kerjasama khusus dengan Perusahaan dalam menjalankan fungsi stock dan distribusi produk - produk PT. Harapan Emas Bersaudara yang dijalankan dengan cara membuka kantor penjualan / pelayanan produk serta beroperasi pada satu Kota / Kabupaten, dimana juga sebagai penyedia alat bantu untuk para member yang ada di daerah nya, dan juga ada selisih harga atau fee bagi member yang menjadi Master Stokis.
29. **Stokis** adalah Member PT. Harapan Emas Bersaudara yang melakukan kerjasama khusus dengan perusahaan dalam fungsi stock dan distribusi produk - produk PT. Harapan Emas Bersaudara yang dijalankan dengan cara membuka kantor penjualan / pelayanan produk serta beroperasi pada suatu Kecamatan, dimana juga sebagai penyedia alat bantu untuk para member yang ada di daerah nya, dan juga ada selisih harga atau fee bagi member yang menjadi Stokis.
30. **Home Sharing** adalah pertemuan yang diadakan oleh member beserta groupnya di rumah atau tempat tertentu yang berkapasitas kecil.
31. **Sistem Dashboard Member** adalah aplikasi website resmi PT. Harapan Emas Bersaudara sebagai panduan member dalam menjalankan bisnis.
32. **Pelatihan Member** adalah jenjang pendidikan bagi member sebagai salah satu bentuk dukungan Perusahaan kepada Member.
33. **Promosi** adalah kegiatan pengenalan atau penyebarluasan informasi suatu produk untuk menarik minat beli konsumen terhadap produk yang akan dan sedang diperdagangkan.
34. **Berhalangan Tetap** adalah meninggal dunia, mengalami cacat fisik dan atau mental yang tidak memungkinkan yang bersangkutan untuk melaksanakan kegiatan dengan baik.
35. **Kegiatan** yang berpotensi merugikan perusahaan adalah kegiatan-kegiatan yang dilakukan di luar standar Marketing Plan serta Peraturan dan Kode Etik Perusahaan yang menimbulkan kerugian ekonomi, sosial, hukum dan budaya.
36. **Struktur Organisasi** PT. Harapan Emas Bersaudara adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan.
37. **Leader Committee Nasional** adalah lembaga independen kemitraan yang didirikan dan dibentuk oleh para member dan diajukan kepada Perusahaan sebagai lembaga tertinggi keanggotaan.

38. **Komite Kode Etik** adalah Team khusus yang ditunjuk berdasarkan Surat Keputusan
39. **Direksi** untuk menerima pelaporan, melakukan verifikasi dan survey, memberikan rekomendasi kepada Perusahaan untuk menerbitkan Surat Peringatan, melakukan mediasi dan pembinaan, hingga memberikan rekomendasi kepada Perusahaan untuk memberikan sanksi atas ketidakpatuhan pada Peraturan dan Kode Etik yang telah ditetapkan.
40. **Email** adalah layanan Surat Elektronik.

### **BAB III**

## **PRINSIP DASAR HUBUNGAN KERJASAMA**

### **PASAL 1**

#### **PRINSIP DASAR SECARA UMUM**

1. Menjalin hubungan baik dengan saling menghormati dan menghargai.
2. Menghindari membicarakan hal-hal sensitif yang berkaitan dengan SARA+P (Suku, Agama, Ras dan Antargolongan plus Politik)
3. Tidak menipu, mencuri, memfitnah, menjatuhkan, pembunuhan karakter dan memprovokasi hal-hal yang negatif.
4. Tindakan Anda sesuai dengan perkataan Anda.
5. Menjunjung tinggi Integritas, Kejujuran dan Sopan Santun.
6. Saling memberikan semangat dan motivasi.
7. Memperlakukan orang lain dengan baik seperti yang Anda harapkan orang lain memperlakukan kepada Anda.

### **PASAL 2**

#### **PRINSIP DASAR HUBUNGAN MEMBER DAN PERUSAHAAN**

1. Menjaga hubungan yang harmonis dan saling menjaga.
2. Menjaga nama baik, citra dan image perusahaan.
3. Tidak bertindak mengatasnamakan perusahaan dan memberikan kesan seolah-olah sebagai bagian dari struktur organisasi manajemen perusahaan kepada pihak manapun.
4. Mentaati Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib perusahaan dan turut menjaganya agar lingkungan usaha menjadi kondusif.

### **PASAL 3**

#### **PRINSIP DASAR HUBUNGAN MEMBER DAN BRAND PERUSAHAAN**

1. Menjunjung tinggi dan menjaga nilai dari Brand Perusahaan.
2. Menciptakan dan menjaga pemahaman (awareness) dan kepercayaan (Trust) yang tinggi terhadap Brand Perusahaan.
3. Menghormati, Menghargai, Melindungi, Menjaga dan Memelihara Image, Nilai, Karakter, Budaya dan Personaliti dari Brand Perusahaan.

### **PASAL 4**

#### **PRINSIP DASAR HUBUNGAN MEMBER DENGAN PROSPEK/CALON MEMBER**

1. Tidak menjelek-jelekan profesi apapun.
2. Menghormati hak pribadi prospek dengan tidak menghubunginya diluar waktu yang pantas untuk menghindari hal yang mengganggu.
3. Tidak memberikan undangan dengan informasi atau ajakan yang menyesatkan dalam membuat janji dengan prospek untuk bertemu.
4. Sejak awal presentasi perekrutan member tanpa diminta wajib dengan jujur dan jelas memperkenalkan diri, identitas perusahaan, barang, program pemasaran dan tujuan pertemuan dengan para calon member.
5. Tidak menggunakan praktik perekrutan yang menyesatkan, menipu atau tidak wajar.
6. Dalam memberikan informasi mengenai kegunaan barang dan program pemasaran perusahaan harus akurat dan tidak memberikan informasi dalam bentuk apapun yang tidak dapat diverifikasi atau memberikan janji yang tidak dapat dipenuhi (Over Claim).

### **PASAL 5**

#### **PRINSIP DASAR HUBUNGAN MEMBER DENGAN JARINGANNYA**

1. Saling menciptakan, menjaga, memelihara suasana yang kondusif untuk mendukung iklim kerja dengan serta saling mengingatkan dan membantu untuk mentaati Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan
2. Menepati setiap janji.

### **PASAL 6**

#### **PRINSIP DASAR HUBUNGAN UPLINE DAN DOWNLINE**

1. Upline membina dan melatih Downline yang mau memberikan kerjasama yang sehat, baik dari sisi sikap agar sesuai dengan budaya perusahaan maupun

keahlian teknis dalam mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan.

2. Downline memberikan sikap teachable (mau belajar).
3. Upline menduplikasikan cara-cara kerja, strategi mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan.
4. Upline dan Downline saling mengedifikasi satu sama lain dalam batasan wajar dan tidak berlebihan sesuai dengan materi- materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan.
5. Upline memberikan contoh yang baik kepada downline- downlinenya baik dengan memberikan kepemimpinan, karakter, ahlak dan sikap sesuai dengan budaya perusahaan.
6. Upline dan Downline saling membangun satu sama lain. Tidak memberikan pengaruh negatif satu sama lain serta tidak saling memeras, memanfaatkan untuk kepentingan pribadi, dsb.
7. Upline dan Downline memberlakukan satu sama lain sebagai mitra kerja dalam usaha.
8. Upline harus menghormati kurangnya pengalaman Downline. Tidak diperbolehkan menyalahgunakan kepercayaan Downline atau mengeksploitasi usia, materi, gender serta kurangnya pemahaman atau pengetahuan bahasa para downline untuk kepentingan pribadi diluar dari keterkaitan dengan kepentingan usaha
9. Downline mau memberikan kerjasama yang sehat, baik dari sisi sikap agar sesuai dengan budaya perusahaan maupun keahlian teknis dalam mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan.
10. Downline menduplikasikan cara-cara kerja, strategi mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan yang diberikan oleh Upline yang mau memberikan kerjasama yang sehat.

## **PASAL 7**

### **PRINSIP DASAR HUBUNGAN SPONSOR DAN DOWNLINE YANG DIREKRUT**

1. Downline yang mau memberikan kerjasama yang sehat perlu dibina, diarahkan dan dilatih oleh Sponsor, baik dari sisi sikap dan tindakan agar sesuai dengan budaya perusahaan maupun keahlian teknis dalam mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat.
2. Sponsor memprioritaskan Downline yang memberikan kerjasama yang sehat dalam memonitor dan membimbing sesuai dengan budaya perusahaan maupun

keahlian teknis dalam mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan.

3. Sponsor diharapkan menjadi penengah yang adil tingkat pertama jika terjadi perselisihan antara Downline yang direkrut dengan sponsor maupun upline di atasnya.

## **PASAL 8**

### **PRINSIP DASAR HUBUNGAN MEMBER DENGAN KONSUMENNYA**

1. Member dilarang menggunakan praktek-praktek penjualan yang bersifat menyesatkan, menipu atau tidak jujur.
2. Sejak awal presentasi penjualan Member tanpa diminta wajib dengan jujur dan jelas memperkenalkan diri, identitas perusahaan, barang dan tujuan pertemuan dengan para calon konsumen.
3. Menghormati hak pribadi calon Konsumen maupun Konsumen dengan tidak menghubunginya diluar waktu yang pantas untuk menghindari hal yang mengganggu.
4. Member harus memberikan kepada konsumen penjelasan dan peragaan barang secara akurat dan lengkap terutama sehubungan dengan harga, kondisi barang dan jika ada, syarat-syarat kredit, pembayaran, kebijakan pengembalian, jaminan kepuasan, layanan purna jual dan tanggal pengiriman.
5. Member harus memberikan jawaban yang akurat dan mudah dipahami atas semua pertanyaan Konsumen.
6. Member hanya menjelaskan manfaat, kemanjuran dan fungsi barang sesuai dengan yang tertulis atau yang secara verbal sudah disahkan oleh Perusahaan.
7. Formulir Pemesanan tertulis harus diberikan atau disediakan untuk Konsumen pada saat dilakukannya penjualan. Bila penjualan dilakukan melalui pos, telepon, internet atau cara lainnya yang serupa tanpa tatap muka, salinan formulir pemesanan harus disediakan dalam format yang dapat dicetak dan diunduh melalui internet.
8. Member tidak boleh menggunakan kesaksian atau dukungan dalam bentuk apapun yang dinyatakan tidak benar atau yang tidak dapat diterapkan lagi, yang berkaitan dengan penawaran atau yang dipergunakan dengan cara yang dapat menyesatkan Konsumen.
9. Member tidak diperbolehkan menggunakan perbandingan yang menyesatkan. Poin-poin perbandingan harus didasarkan fakta-fakta yang benar.
10. Member tidak diperbolehkan secara tidak jujur mencemarkan suatu nama dagang Perusahaan, bisnis atau barang.

11. Member harus menghormati kurangnya pengalaman Konsumen. Tidak diperbolehkan menyalahgunakan kepercayaan Konsumen atau mengeksploitasi usia, penyakit serta kurangnya pemahaman atau pengetahuan bahasa para konsumen.
12. Member menjual barang sesuai dengan harga yang telah ditentukan oleh perusahaan.
13. Member harus menjual barang ke Konsumen hanya dengan metode Penjualan Langsung. Di larang menjual dengan metode lain.

## **PASAL 9**

### **PRINSIP DASAR HUBUNGAN MEMBER DENGAN CROSSLINE**

1. Member harus menghargai dan menghormati Crosslinenya.
2. Member tidak boleh mempengaruhi Crosslinennya baik secara langsung maupun tidak langsung untuk pindah jaringan.
3. Member dilarang memberikan pengaruh negatif kepada Crosslinenya.
4. Sesama Member/Crossline harus saling memotivasi dan mengedifikasi garis sponsorisasi atau Crosslinenya.

## **BAB IV**

### **KEANGGOTAAN GOLDENHOPE**

#### **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 member GOLDENHOPE.
2. Mempunyai seorang Sponsor yang telah terdaftar menjadi member GOLDENHOPE.
3. Calon member Goldenhope tidak menderita cacat mental, dan atau tidak berada dibawah perwailan/pengampu.
4. Setiap calon member GOLDENHOPE wajib mengisi dan melengkapi formulir registrasi GOLDENHOPE, dengan benar dan valid.
5. Setiap member GOLDENHOPE bertanggung jawab atas kebenaran isi data dirinya.
6. PT. Harapan Emas Bersaudara akan dibebaskan dari tanggung jawab apapun baik materi dan non materi, jika isi data pendaftaran member terdaftar tersebut

tidak benar atau tidak sesuai dengan data yang terdaftar di PT. Harapan Emas Bersaudara pada saat proses registrasi data awal yang diterima perusahaan dalam hal ini PT. Harapan Emas Bersaudara. Perusahaan hanya mengaku dan memproses informasi sesuai dengan data yang terdaftar.

7. Pendaftaran dapat dilakukan dengan cara mengisi dan melengkapi formulir secara online lewat website yang telah disediakan oleh perusahaan di [www.goldenhope.co.id](http://www.goldenhope.co.id)
8. Bersedia mentaati Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib perusahaan
9. Untuk dapat di daftar menjadi member GOLDENHOPE, yang perlu dilengkapi dengan data kependudukan sebagai berikut :
  - 7.1 Nomor ID (NIK/KTP)
  - 7.2 Nama Lengkap sesuai ID/KTP
  - 7.3 Jenis Kelamin & Tanggal Lahir
  - 7.4 Nomor Telepon & Email
  - 7.5 Alamat Sesuai ID/KTP
  - 7.6 Nomor NPWP Pribadi
  - 7.7 Data Rekening atas nama pribadi
10. Calon member membayar biaya pendaftaran Gratis dan mendapatkan :
  - 10.1 1 (satu) set alat bantu penjualan berupa Starter Kit (Marketing Plan dan Buku Kode Etik dan brosur)
  - 10.2 Mendapatkan materi promosi digital
  - 10.3 1 (satu) user ID dan Password untuk mengakses Member Area GOLDENHOPE.
11. Perusahaan hanya mengakui alamat member GOLDENHOPE sesuai yang tercantum pada Formulir Pendaftaran online, kecuali terdapat perubahan alamat yang disahkan oleh Perusahaan.
12. Setiap calon member GOLDENHOPE yang mendaftar, harus memiliki rekening di bank sebagaimana yang tercantum dalam formulir online web registrasi GOLDENHOPE. Demi keamanan, semua komisi akan ditransfer melalui rekening bank dan tidak bisa diambil secara tunai di kantor, PT. Harapan Emas Bersaudara tidak bertanggung jawab atas kesalahan pengisian data dan nomor rekening bank oleh member.
13. Semua pembayaran/transaksi calon member GOLDENHOPE kepada GOLDENHOPE dinyatakan sah apabila dilakukan melalui transfer ke rekening GOLDENHOPE (atas nama PT. Harapan Emas Nusantara yang telah ditentukan, atau pembayaran langsung dengan bukti struk pembayaran yang disahkan oleh Admin PT. Harapan Emas Nusantara. Pembayaran yang dilakukan tidak memenuhi ketentuan di atas adalah tidak sah dan GOLDENHOPE tidak bertanggungjawab apabila terjadi kerugian akibat transaksi tersebut.
14. Member GOLDENHOPE bukan merupakan cabang, agen, pegawai, afiliasi ataupun kelompok dalam usaha patungan dari badan hukum PT. Harapan Emas Bersaudara, akan tetapi sebagai Pribadi yang Independen atau member Mandiri.

## **PASAL 2**

### **KETENTUAN KEANGGOTAAN**

1. Peraturan mengenai keanggotaan suami istri akan diatur dalam Pasal tersendiri dalam Kode Etik ini.
2. Masa Keanggotaan berlaku seumur hidup dan dapat diwariskan kepada ahli waris sesuai dengan hukum yang berlaku di Indonesia.
3. Masa Keanggotaan Member akan diperpanjang setiap tahun otomatis gratis dengan syarat Member melakukan pembelian langsung atau akumulasi pembelian pribadi sesuai dengan yang telah ditentukan perusahaan.
4. Member tidak dibenarkan menggunakan nama orang lain ataupun nama fiktif untuk pendaftaran keanggotaan.
5. Segala hal yang berkaitan dengan penyalahgunaan keanggotaan menjadi tanggung jawab penuh pemilik keanggotaan.
6. Masa Keanggotaan berlaku seumur hidup dan dapat diwariskan kepada ahli waris sesuai dengan hukum yang berlaku di Indonesia
7. Setiap Member hanya diperbolehkan mempunyai 1 (satu) nomor keanggotaan atau 1 (satu) ID utama. Jika didapati terdapat lebih dari 1 (satu) nomor keanggotaan atau 1 (satu) ID utama yang berlaku maka perusahaan akan membatalkan dan menghapus nomor keanggotaan yang lebih baru.
8. Member yang bersangkutan membatalkan dengan cara mengundurkan diri terlebih dahulu dengan menyampaikan permohonan tertulis kepada GOLDENHOPE.
9. Dihentikan keanggotaannya oleh karena terbukti melakukan pelanggaran Kode Etik yang telah di tentukan oleh GOLDENHOPE.
10. Dihentikan keanggotaannya karena ada keputusan atau perintah dari Pengadilan.
11. Dihentikan karena adanya perubahan peraturan perundang-undangan yang berlaku di INDONESIA.
12. Member GOLDENHOPE 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.
13. Seorang anggota atau member yang sudah dibatalkan keanggotaannya, bisa mendaftar lagi setelah lewat dari 90 (sembilan puluh) hari, terkecuali yang bersangkutan termasuk dalam pelanggaran berat.
14. 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.

15. Perusahaan tidak memberikan toleransi atas Pembajakan Jaringan atas seorang anggota lain yang keanggotaannya masih berlaku, jika ada seorang anggota mendaftarkan 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.
16. Member tidak diperbolehkan memperjualbelikan ID Keanggotaan dengan Alasan Apapun kecuali diwariskan ke Ahli Waris yang sah sesuai ketentuan kode etik Perusahaan.

### **PASAL 3**

#### **PERUBAHAN INFORMASI KEANGGOTAAN**

1. Perubahan informasi data keanggotaan dapat dilakukan jika ada kesalahan penulisan pada saat melakukan registrasi keanggotaan, dan bukan merubah Sebagian atau secara keseluruhan data keanggotaan tersebut dengan cara menghubungi Kantor Pusat PT. Harapan Emas Bersaudara 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 member 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 GOLDENHOPE.
4. Apabila ada laporan dengan bukti otentik bahwasanya member GOLDENHOPE, 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. Dalam keanggotaan PT. Harapan Emas Bersaudara Apabila di antara dua member memutuskan untuk menikah, maka masing - masing diperbolehkan tetap berada di dalam jaringannya semula, seperti sebelum mereka menikah atau memutuskan pihak mana yang berhak atas keanggotaan termaksud dengan kesepakatan keduanya secara tertulis dan disahkan melalui notaris dalam waktu 30 (tiga puluh) hari setelah proses pernikahan.
3. Apabila dalam satu kondisi/situasi suami istri mendaftarkan di garis keanggotaan yang berbeda, karena ketidaktahuan bahwa suami atau istri telah mendaftarkan keanggotaan dalam jalur terpisah di PT. Harapan Emas Bersaudara, maka PT. Harapan Emas Bersaudara memberikan kesempatan kepada suami/istri tersebut untuk memutuskan memilih satu jalur keanggotaan atas keanggotaan termaksud dengan kesepakatan keduanya secara tertulis dan bermaterai 10000 (sepuluh ribu rupiah), dengan diketahui oleh upline sponsor terdekat, keanggotaan yang tidak dipilih oleh suami istri tersebut tidak bisa dipindah tangankan ke pihak lain dan akan dinonaktifkan oleh perusahaan dan perusahaan tidak berhak memberikan kompensasi apapun.
4. Apabila terjadi perceraian, maka PT. Harapan Emas Bersaudara memberikan kesempatan kepada suami/istri tersebut untuk memutuskan pihak mana yang berhak atas keanggotaan termaksud dengan kesepakatan keduanya secara tertulis dan disahkan melalui notaris dalam waktu 30 (tiga puluh) hari setelah putusan pengadilan.

## **BAB V HAK DAN KEWAJIBAN**

### **PASAL 1 HAK MEMBER GOLDENHOPE**

1. Melakukan kegiatan presentasi tentang manfaat barang dan program pemasaran perusahaan untuk menjual, mensponsori prospek maupun konsumen dalam rangka mengembangkan jaringan maupun menjual barang dengan metoda penjualan langsung diseluruh wilayah Indonesia tanpa dibatasi jumlah dan wilayah.
2. Membeli barang-barang perusahaan dengan harga khusus untuk Member.
3. Mendapatkan keuntungan langsung dari kegiatan penjualan secara penjualan langsung ke konsumen.
4. Melakukan kegiatan dalam rangka membangun, mengembangkan, membimbing, membina dan melatih jaringannya.

5. Mendapatkan bonus sesuai ketentuan seperti yang tertuang dalam program pemasaran perusahaan.
6. Dapat mengikuti promo-promo yang diselenggarakan oleh perusahaan.
7. Memperoleh peringkat tertentu setelah memenuhi persyaratannya.
8. Mengikuti pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan oleh perusahaan
9. Menghadiri acara-acara yang diselenggarakan oleh perusahaan
10. Mewariskan keanggotaannya kepada ahli waris sah yang telah ditetapkan sesuai dengan peraturan di Indonesia.
11. Semua hak Member akan ada jika Member tersebut dalam melakukan kegiatan yang menimbulkan hak, tidak melanggar Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan.
12. Member GOLDENHOPE berhak mendapatkan penjelasan yang benar baik dalam hal informasi mengenai Perusahaan, Produk, Marketing Plan GOLDENHOPE, maupun promosi yang diadakan oleh Perusahaan.
13. Member GOLDENHOPE berhak mendapatkan kesempatan yang sama untuk berprestasi dalam melakukan penjualan produk dan mendapatkan komisi sesuai Marketing Plan yang ditetapkan.
14. Member GOLDENHOPE berhak memperoleh penghasilan uang, komisi, dan rewards dari bisnis GOLDENHOPE berdasarkan acuan serta perhitungan di Marketing Plan GOLDENHOPE berdasarkan hasil kerja dan memenuhi ketentuan sesuai yang disyaratkan.
15. Member GOLDENHOPE berhak mendapatkan produk yang bermutu sesuai dengan manfaat dan harga yang dibayarkan kepada Perusahaan.

## **PASAL 2**

### **HAK PERUSAHAAN**

1. Perusahaan berhak menjalankan usaha sesuai dengan izin yang telah di terbitkan oleh pemerintah.
2. Perusahaan berhak menjalankan, menegakkan, mengatur dan merubah program pemasaran Perusahaan, Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan, Barang perusahaan.
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 menjadi Member tanpa perlu menjelaskan alasan penolakannya.

5. Perusahaan mempunyai hak penuh dan mutlak setiap saat untuk menyetujui atau tidak menyetujui permohonan-permohonan yang diajukan oleh member.
6. Perusahaan berhak penuh dan mutlak untuk merubah, menambah atau mencabut peraturan yang di tera pada Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan, tanpa penjelasan atau pemberitahuan sebelumnya.
7. Perusahaan berhak penuh dan mutlak untuk merubah, menambah atau mencabut hal-hal yang berkaitan dengan barang, baik kemasan, formula, harga, kualitas dan kuantitas barang, tanpa penjelasan atau pemberitahuan sebelumnya.
8. Perusahaan berhak penuh dan mutlak setiap saat untuk mencabut, membekukan keanggotaan Member sementara dan atau menahan dan atau membatalkan memberikan keuntungan, bonus, insentif, komisi serta penghargaan dan hak-hak lainnya dalam hal:
  - 8.1 Kepada seorang Member yang telah dikeluarkan surat pemberitahuan pelanggaran karena telah melanggar aturan yang tertuang dalam Kode Etik dan atau Peraturan dan atau Tata Tertib Perusahaan.
  - 8.2 Kepada seorang Member yang dalam tahap diselidiki oleh pihak perusahaan atas pelanggaran yang dilakukan terhadap aturan yang tertuang dalam Kode Etik dan atau Peraturan dan atau Tata Tertib Perusahaan.
  - 8.3 Kepada seorang member yang dalam tahap pemindahan keanggotaannya.
  - 8.4 Karena alasan atau sebab lain yang dianggap perlu dan baik oleh perusahaan.
9. Demi perlindungan atas usahanya, Perusahaan berhak melakukan segala tindakan yang sesuai hukum atas pelanggaran yang dilakukan oleh member GOLDENHOPE dalam menjalankan usahanya yang dinilai tidak mematuhi kebijakan-kebijakan yang telah digariskan Perusahaan.
10. 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 3**

#### **KEWAJIBAN MEMBER GOLDENHOPE**

1. Mengikuti, mentaati dan mematuhi semua prosedur, peraturan dan Kode Etik yang di tetapkan PT. Harapan Emas Bersaudara, serta turut menjaga serta saling mengingatkan agar lingkungan usaha menjadi kondusif.

2. Selalu menjaga nama baik PT. Harapan Emas Bersaudara dan tidak merugikan orang lain, Menghormati, Menghargai, Melindungi, Menjaga dan Memelihara Image, Nilai, Karakter, Budaya dan Personaliti dari Brand Perusahaan.
3. Bersikap sopan, menghargai, menghormati dan menjunjung tinggi kejujuran, integritas sebagai member GOLDENHOPE.
4. Setiap member GOLDENHOPE wajib menjaga kerahasiaan data loginnya sendiri, yaitu username dan passwordnya. Dan perusahaan tidak bertanggung jawab atas kelalaian yang terjadi pada anggota tersebut.
5. Mentaati dan mematuhi segala peraturan dan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia.

#### **PASAL 4**

#### **KEWAJIBAN PERUSAHAAN**

1. Perusahaan berkewajiban memberikan informasi yang jelas dan benar kepada mitra GOLDENHOPE 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 member GOLDENHOPE.
3. Perusahaan berkewajiban menyediakan produk yang baik, berkualitas, dan memiliki ijin edar, serta menyediakan alat-alat bantu penjualan yang diperlukan untuk member GOLDENHOPE 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 GOLDENHOPE.
5. Perusahaan berkewajiban menjamin pembayaran komisi/reward atas usaha yang dilakukan oleh para member GOLDENHOPE sesuai dengan yang tercantum dalam Marketing Plan.
6. Perusahaan berkewajiban memberikan layanan sebaik mungkin kepada para member GOLDENHOPE dan menjaga kondusifitas usaha bagi para pelakunya.

## **BAB VII**

### **LARANGAN BAGI MITRA GOLDENHOPE**

#### **PASAL 1**

#### **MEMBER GOLDENHOPE DILARANG**

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

12. Member GOLDENHOPE dilarang memperkenalkan atau mensponsori staff/pegawai PT. Harapan Emas Bersaudara, termasuk orang tuanya dan saudara sedarah dari staff/pegawai tersebut. Apabila hal itu dilakukan, maka perusahaan akan menghapus keanggotaan dari yang telah disponsorinya, perusahaan juga berhak untuk memberhentikan member yang melanggar tersebut dari GOLDENHOPE.
13. Member GOLDENHOPE dilarang Bertindak mewakili perusahaan untuk urusan apapun kecuali mendapatkan izin tertulis dari perusahaan.
14. Member GOLDENHOPE dilarang Mencetak, menggunakan logo - logo dan simbol perusahaan tanpa izin tertulis dari perusahaan.
15. Member GOLDENHOPE dilarang Membuat dan atau menguasai dan atau memiliki dan atau menggunakan website dan atau media sosial elektronik dan atau email dan atau mobile aplikasi dan atau kantor cabang yang menimbulkan kesan seolah-olah adalah milik dan atau membuat dan atau memasang iklan dalam bentuk apapun di media manapun kecuali sudah mendapat izin secara tertulis dari perusahaan.
16. Member GOLDENHOPE dilarang Mencemarkan suatu nama dagang perusahaan, bisnis dan atau barang perusahaan member dan atau perusahaan lainnya.
17. Member GOLDENHOPE dilarang memanfaatkan secara tidak etis nama dagang, simbol Perusahaan dan atau barang lain milik perusahaan, member dan atau perusahaan lainnya.
18. Member GOLDENHOPE dilarang Mempengaruhi, mendekati, membujuk, menawarkan bantuan keuangan dan atau bantuan lainnya baik secara langsung maupun tidak langsung kepada orang yang telah menjadi Member dengan maksud agar orang tersebut pindah jaringan baik dibawah garis sponsorship/struktur jaringannya maupun garis sponsorship/struktur jaringan yang lain.
19. Member GOLDENHOPE yang telah mendapatkan reward mobil dilarang menjadi anggota, konsultan dan atau ikut aktif baik secara langsung maupun tidak langsung dalam kegiatan usaha perusahaan penjualan langsung baik dengan skema single level maupun multi level lainnya dan atau perusahaan asuransi dan atau perusahaan bentuk lainnya yang menggunakan skema program pemasaran berjenjang seperti multi level.
20. Member GOLDENHOPE dilarang Memperjual belikan barang -barang yang dijual perusahaan baik yang ada di dalam negeri maupun cabang luar negeri kepada sesama Member.
21. Member GOLDENHOPE dilarang Melakukan penipuan, penghinaan, penggelapan, penganiayaan dan atau tindakan lain yang tergolong dalam tindak pidana kepada sesama Member, maupun karyawan perusahaan.

22. Member GOLDENHOPE dilarang Menggandakan materi - materi training, rekaman -rekaman, brosur-brosur, kaset-kaset, video-video, buku-buku, website, merekam kegiatan-kegiatan dan atau pertemuan-pertemuan yang diselenggarakan oleh perusahaan tanpa izin tertulis dari perusahaan.
23. Dilarang menjual dan atau memasarkan barang melalui toko retail di lokasi eceran tetap, situs Online E-commerce dan atau di Marketplace Online diluar media yang disediakan Perusahaan, Peraturan mengenai penjualan melalui toko retail, online dan atau di lokasi eceran tetap akan diatur dalam bab terpisah dalam kode etik ini.

## **BAB VIII**

### **PERATURAN DALAM MENGEMBANGKAN JARINGAN**

#### **PASAL 1**

#### **SPONSORING (KEGIATAN DALAM MEREKRUT PROSPEK)**

1. Syarat menjadi Sponsor adalah seseorang yang telah terdaftar sebagai Member.
2. Sponsor harus memberikan petunjuk, arahan dan bimbingan yang benar kepada calon Member serta memberikan pembinaan setelah yang bersangkutan terdaftar menjadi Member.
3. Sponsor tidak diperbolehkan memperebutkan calon Member, dalam hal terjadi ada dua orang atau lebih yang telah memprospek untuk menjadi Member, maka keputusan memilih sponsor diberikan kepada calon Member tersebut.
4. Prospek yang bergabung mendaftar menjadi Member harus ditempatkan di dalam Garis Sponsorisasi Sponsornya.
5. Dalam melakukan penjelasan terhadap Prospek tidak menjelek- jelekan profesi apapun.
6. Menghormati hak pribadi prospek dengan tidak menghubunginya diluar waktu yang pantas untuk menghindari hal yang mengganggu.
7. Tidak memberikan undangan dengan informasi dan atau ajakan yang menyesatkan dalam membuat janji dengan prospek untuk bertemu.
8. Sejak awal presentasi perekrutan Member tanpa diminta wajib dengan jujur dan jelas memperkenalkan diri, identitas perusahaan, barang, program pemasaran dan tujuan pertemuan dengan para calon Member.
9. Tidak menggunakan praktik perekrutan yang menyesatkan, menipu atau tidak wajar.
10. Sponsor tidak diperbolehkan memasang iklan untuk mencari Member baru seolah-olah membuka lowongan pekerjaan.
11. Sponsor harus menempatkan Member suami-istri dalam satu struktur Jaringan.

12. Sponsor dilarang mensponsori suami atau istri dimana suami-istrinya telah terdaftar menjadi Member pada Crosslinenya.

**PASAL 2**  
**KEWAJIBAN UPLINE KEPADA DOWNLINE**

1. Upline membina dan melatih Downline yang mau memberikan kerjasama yang sehat, baik dari sisi sikap agar seusai dengan budaya perusahaan maupun keahlian teknis dalam mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan.
2. Upline menduplikasikan cara-cara kerja, strategi mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan kepada Downline yang mau memberikan kerja sama yang sehat.
3. Upline berkewajiban menerapkan Kode Etik & Prinsip Etika hubungan Upline dan Downline
4. Upline dan Downline tidak saling merebut, mempengaruhi Member pindah keanggotaan.

**PASAL 3**  
**KEWAJIBAN DOWNLINE KEPADA UPLINE**

1. Downline memberikan sikap teachable (mau belajar).
2. Downline berkewajiban menerapkan Kode Etik & Prinsip Etika hubungan Upline dan Downline
3. Downline mau memberikan kerjasama yang sehat, baik dari sisi sikap atau Tindakan agar seusai dengan budaya perusahaan maupun keahlian teknis dalam mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan.
4. Downline menduplikasikan cara-cara kerja, strategi mengembangkan usaha penjualan langsung multi tingkat sesuai dengan materi-materi standar yang telah ditentukan oleh perusahaan yang diberikan oleh Upline yang mau memberikan kerjasama yang sehat.

**PASAL 4**  
**HAK STATUS SPONSOR DAN DIRECT-UPLINE**

1. Hak status sponsor bisa di dapatkan dengan kondisi-kondisi sebagai berikut:

- 1.1 Member menjelaskan peluang (presentasi) marketing plan dan meyakinkan (closing) prospek yang merupakan kenalannya (daftar nama) sendiri tersebut untuk bergabung menjadi member.
- 1.2 Member meminta uplinenya untuk membantu presentasi dan atau closing kenalannya dimana telah dijelaskan secara singkat dan upline telah diedifikasi sebelumnya.
2. Hak status Direct-Upline bisa di dapatkan dengan kondisi-kondisi sebagai berikut:
  - 2.1 Upline memberikan Member yang di sponsorinya secara suka rela untuk ditempatkan pada frontlinenya.

## **BAB IX**

### **PENGALIHAN KEANGGOTAAN DAN PEMINDAHAN JARINGAN**

1. Pengalihan keanggotaan Member hanya dapat dilakukan berdasarkan syarat sebagai berikut
  - 1.1 Di alihkan kepada anggota keluarga inti yaitu ayah, ibu, kakak dan adik yang masih dalam satu Kartu Keluarga.
  - 1.2 Anggota keluarga yang menerima pengalihan keanggotaan haruslah orang yang belum/tidak pernah terdaftar sebagai Member sebelumnya.
  - 1.3 Khusus berlaku untuk pasangan suami-istri yang sama-sama mendaftar menjadi Member dapat bertukar nomor keanggotaan Membrernya satu dengan yang lainnya.
  - 1.4 Pengalihan keanggotaan harus mendapatkan persetujuan dari sponsor dan atau jika sponsornya tidak aktif maka dapat digantikan dengan dua upline langsung aktif secara struktur jaringan yang berperingkat paling tinggi dijalur garis sponsorisasi member tersebut.
  - 1.5 Pengajuan permohonan Pernyataan Pengalihan Keanggotaan Member dengan melampirkan foto kopi KTP pemilik keanggotaan, KTP penerima keanggotaan & Kartu Keluarga. Perusahaan dapat menerima dan atau menolak permohonan tersebut.
2. Pemindahan Member beserta jaringannya dapat dilakukan apabila seorang Member yang merupakan upline dan atau sponsor telah terbukti melakukan perbuatan curang diantaranya:
  - 2.1 Melakukan penipuan, penghinaan, penggelapan, penganiayaan dan atau tindakan lain yang tergolong dalam tindak pidana kepada downlinenya
  - 2.2 Membatasi kesempatan dan atau sengaja menghalang-halangi kegiatan usaha downlinenya.

- 2.3 Memindahkan downline ke jaringan baru.
- 2.4 Mempengaruhi, membujuk dan mengajak downline untuk menjalankan usaha perusahaan Penjualan Langsung lainnya, baik secara langsung maupun tidak langsung.
- 2.5 Tidak memasukan omzet penjualan dari downlinenya ke perusahaan serta hal-hal lain yang merugikan downlinenya.

Pemindahan downline beserta jaringannya akan dipindahkan ke direct-upline selanjutnya dalam satu struktur jaringan dan hak sponsornya di pindahkan ke sponsor selanjutnya dalam satu garis sponsorisasi

## **BAB X**

### **PEWARISAN KEANGGOTAAN**

1. Member GOLDENHOPE 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. Dalam hal Member yang meninggal tidak sempat membuat surat wasiat semasa hidupnya maka ahli waris akan jatuh sesuai dengan peraturan perundangan tentang waris di Indonesia.
3. 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.
4. 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.
5. Mengisi form pendaftaran baru atas nama ahli waris dan diserahkan kepada Perusahaan.
6. Jika penerima warisan ternyata berusia dibawah 18 tahun, maka akan ditunjuk seseorang menjadi walinya berdasarkan usulan keluarga terdekat sampai penerima warisan tersebut berusia 18 tahun.
7. Bila penerima waris meninggal dunia dan atau berwarga negara bukan Indonesia maka perusahaan akan mengalihkannya kepada urutan penerima warisan terdekat sesuai dengan peraturan perundangan tentang waris di Indonesia.

8. Apabila terjadi sengketa oleh pihak lain perihal kewarisan ini maka PT. Harapan Emas Bersaudara 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 XI**

### **PERATURAN DALAM MENJUAL BARANG**

#### **1. Hal-hal yang wajib dilakukan Member dalam kegiatan menjual barang adalah :**

- 1.1 Tanpa diminta wajib dengan jujur dan jelas memperkenalkan diri, identitas perusahaan, barang dan tujuan pertemuan dengan para calon konsumen.
- 1.2 Menghormati hak pribadi calon Konsumen maupun Konsumen dengan tidak menghubunginya diluar waktu yang pantas untuk menghindari hal yang mengganggu.
- 1.3 Memberikan kepada konsumen penjelasan dan peragaan barang secara akurat dan lengkap terutama sehubungan dengan harga, kondisi barang dan jika ada, syarat-syarat kredit, pembayaran, masa tenang, kebijakan pengembalian, jaminan kepuasan, layanan purna jual dan tanggal pengiriman.
- 1.4 Memberikan jawaban yang akurat dan mudah dipahami atas semua pertanyaan Konsumen.
- 1.5 Hanya menjelaskan manfaat, kemanjuran dan fungsi barang sesuai dengan yang tertulis atau yang secara verbal sudah disahkan oleh Perusahaan.
- 1.6 Formulir Pemesanan tertulis harus diberikan atau disediakan untuk Konsumen pada saat dilakukannya penjualan. Bila penjualan dilakukan melalui pos, telepon, internet atau cara lainnya yang serupa tanpa tatap muka, Salinan formulir pemesanan harus disediakan dalam format yang dapat dicetak dan diunduh melalui internet.
- 1.7 Menghormati kurangnya pengalaman Konsumen. Tidak diperbolehkan menyalahgunakan kepercayaan Konsumen atau mengeksploitasi usia, penyakit serta kurangnya pemahaman atau pengetahuan bahasa para konsumen.
- 1.8 Menjual barang sesuai dengan harga yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- 1.9 Menjual barang ke Konsumen hanya dengan metode Penjualan Langsung.

#### **2. Hal-hal yang dilarang dilakukan Member dalam kegiatan menjual barang adalah:**

- 2.1 Menjual barang-barang perusahaan tidak sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
- 2.2 Menjual barang-barang perusahaan yang telah kadaluarsa.
- 2.3 Menjual atau memasarkan barang-barang GOLDENHOPE dari negara selain Indonesia yang belum secara resmi diedarkan di Indonesia.
- 2.4 Menawarkan, mempromosikan, memasarkan barang secara tidak benar, berbeda atau bertentangan dengan keadaan sebenarnya.
- 2.5 Menggunakan praktek-praktek penjualan yang bersifat menyesatkan, menipu atau tidak jujur.
- 2.6 Menawarkan, mempromosikan, memasarkan barang-barang perusahaan sebagai obat dan atau menggantikan obat.
- 2.7 Merubah, mengurangi, menambahkan sesuatu, memodifikasi, mengganti label dan atau kemasan, isi kemasan barang-barang perusahaan yang diperdagangkan baik secara sebagian maupun seluruhnya.
- 2.8 Merubah, mengurangi, menambahkan sesuatu, memodifikasi, mengganti program pemasaran perusahaan baik secara sebagian maupun seluruhnya.
- 2.9 Menawarkan barang dan ataupun peluang usaha dengan cara pemaksaan atau cara lain yang dapat menimbulkan gangguan, baik secara fisik maupun psikis terhadap konsumen maupun prospek.
- 2.10 Menggunakan kesaksian atau dukungan dalam bentuk apapun yang dinyatakan tidak benar, atau yang tidak dapat diterapkan lagi, yang tidak berkaitan dengan penawaran atau yang dipergunakan dengan cara yang dapat menyesatkan Konsumen.
- 2.11 Menggunakan perbandingan yang menyesatkan. Poin-poin perbandingan harus didasarkan pada fakta-fakta yang dapat dibenarkan.
- 2.12 Melakukan peragaan dan atau memberikan jaminan diluar dari ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
- 2.13 Menjual dan atau memasarkan barang dengan cara diluar sistem penjualan langsung.
- 2.14 Dilarang menjual dan atau memajang di toko, mall, apotik, salon, supermarket, mini market, pasar, toko online, market place online.
- 2.15 Menjual dan atau memasarkan di acara pameran kecuali mendapat izin tertulis dari perusahaan.

## **BAB XII**

### **PERATURAN DALAM MENJUAL BARANG SECARA ONLINE**

Penjualan secara online diperbolehkan hanya kalau dilakukan secara online penjualan langsung. Online secara Penjualan Langsung terpenuhi dengan kondisi dimana seorang Member:

1. Hanya menjual secara online melalui media yang disediakan oleh perusahaan dengan penawaran terbatas.
2. Dapat menawarkan atau memperkenalkan manfaat dari barang melalui media online yang diizinkan yaitu media sosial yang sifatnya terbatas teman-teman dari media sosial yang dimiliki oleh member (penawaran terbatas).
3. Dapat membangun blog yang fungsinya sebatas memperkenalkan barang. Harus adalah disclaimer bahwa blog tersebut bukan milik perusahaan dan segala akibat hukum yang terjadi diluar tanggung jawab perusahaan. Nama blog tersebut tidak boleh menggunakan nama perusahaan dan nama barang perusahaan.
4. Dapat menawarkan atau memperkenalkan manfaat dari barang melalui aplikasi chatting smartphone yang sifatnya penawaran terbatas.
5. Dilarang memiliki webiste, blog ataupun bentuk lain dalam internet yang memiliki fasilitas penjualan online dan atau fungsi payment gateway diluar yang telah disediakan oleh perusahaan.
6. Dilarang menjual dan atau memasarkan dan atau memasang iklan barang melalui media online maupun media offline diluar media yang disediakan perusahaan.
7. Dilarang menjual dan atau memasarkan barang melalui toko retail di lokasi eceran tetap, situs Online E-commerce dan atau di Marketplace Online diluar media yang disediakan perusahaan.

## **BAB XIII**

### **JAMINAN KUALITAS BARANG, PENGEMBALIAN DAN PEMBELIAN KEMBALI**

#### **PASAL 1**

#### **JAMINAN KEPUASAN**

1. Jaminan Kepuasan (Satisfaction Guarantee) GOLDENHOPE menyediakan barang-barang yang berkualitas tinggi, namun apabila terjadi kerusakan barang, tidak sesuai dalam hal ukuran, jumlah serta kualitas yang baik, maka Member dapat mengembalikan dan atau menukar dengan barang sejenis dalam waktu paling lambat 7 (tujuh) hari kerja terhitung sejak tanggal pembelian. Pengembalian dan

penukaran barang tersebut tidak mencakup terhadap barang yang sengaja dirusak, dicemarkan atau disalah gunakan, Penukaran bisa dilakukan dengan melampirkan Nota Penjualan Resmi. Perusahaan akan menukarkan dengan produk yang sama, dan segala biaya pengiriman menjadi tanggungan member.

2. Jika seorang Member mengundurkan diri atau dicabut keanggotaannya dan masih memiliki persediaan barang-barang GOLDENHOPE, maka perusahaan dapat membeli kembali dengan catatan barang-barang tersebut masih dalam keadaan baik dari segi kualitas, kuantitas dan kondisi layak untuk dijual kembali dan masa batas kadaluarsa belum memasuki masa 6 (enam) bulan dengan menyertakan nota asli pembelian barang.
3. Apabila terbukti bahwa produk GOLDENHOPE yang sudah digunakan atau dimanfaatkan sesuai ketentuan menimbulkan kerugian fisik bagi member, 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 member atau akibat dari penggunaan produk yang tidak sesuai ketentuan.
4. Perusahaan menganjurkan Member hanya membeli barang sesuai dengan kebutuhannya dan tidak membeli barang secara berlebihan.

## **PASAL 2**

### **JAMINAN PEMBELIAN KEMBALI**

1. Setiap pembelian barang akan dikenakan biaya pemotongan administrasi sebesar 10% (sepuluh persen) dari harga beli dan pemotongan biaya bonus serta manfaat-manfaat lain yang telah dikeluarkan oleh perusahaan atas pembelian barang-barang tersebut.
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 XIV BONUS DAN VOUCHER**

### **PASAL 1 BONUS DAN VOUCHER**

1. Bonus adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada Member yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang, baik secara pribadi maupun jaringannya.
2. Bonus akan di transfer ke rekening pada Bank-Bank yang telah dipilih oleh perusahaan.
3. Bonus akan dibayarkan harian, dan bulanan sesuai perhitungan di marketing plan.
4. Bonus akan ditransfer ke rekening Bank milik dan atas nama yang sama dengan yang tertera dalam pendaftaran keanggotaan Member.
5. Bonus akan ditransfer jika data keanggotaan telah lengkap diisi, khususnya data photo KTP dan nomor KTP harus benar.
6. Jika Member tidak memiliki rekening Bank yang telah ditunjukkan perusahaan maka bonus akan di transfer ke e-wallet.
7. Ewallet hanya bisa digunakan untuk transaksi membeli barang-barang dan atau pelatihan dan atau seminar yang diselenggarakan oleh perusahaan.
8. Ewallet dapat dicairkan ke bank manapun dengan syarat rekening bank tersebut milik dan atas nama yang sama dengan yang tertera dalam pendaftaran keanggotaan Member.
9. Bonus akan dipotong pajak sesuai dengan ketentuan dan peraturan pemerintah
10. Member wajib membayar pajak penghasilan sesuai dengan ketentuan dan peraturan pemerintah.
11. Voucher berasal dari 10% bonus dan maksimal voucher Rp.3.000.000
12. Voucher tidak dapat diuangkan hanya hanya bisa digunakan untuk transaksi membeli barang-barang sebagai pembelanjaan pribadi dan atau pelatihan dan atau seminar yang diselenggarakan oleh perusahaan.

### **PASAL 2 PAJAK**

Perusahaan berwajibn mengenakan pajak progresif (PPh) atas penghasilan yang diperoleh member GOLDENHOPE dalam menjalankan bisnisnya sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Perpajakan yang berlaku di negara Indonesia untuk Industri Penjualan Langsung.

## **BAB XV**

### **PENGADUAN DAN KEBERATAN**

1. Setiap Member dapat melakukan pengaduan terhadap suatu peristiwa dan atau kejadian yang telah merugikan dirinya dan atau nama baik perusahaan dan atau terhadap setiap pelanggaran Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan.
2. Pengaduan dibuat secara tertulis dengan dilengkapi identitas pelapor serta bukti-bukti dan atau minimal 3 (tiga) kesaksian saksi yang menyaksikan langsung yang mendukung pengaduannya. Nama dan identitas pelapor akan dirahasiakan kecuali apabila pengungkapannya diperlukan oleh pihak-pihak terkait untuk kepentingan penegakan Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan serta ketentuan hukum yang berlaku di Indonesia.

## **BAB XVI**

### **PENGAKHIRAN KEANGGOTAAN**

1. Permohonan diajukan secara tertulis diatas kertas, ditanda tangani di atas meterai dan melampirkan foto kopi KTP dan Kartu Keanggotaan Member.
2. Pencabutan keanggotaan dapat dilakukan terhadap anggota yang terbukti melakukan pelanggaran dan mendapatkan sanksi pencabutan keanggotaan.
3. Dalam mana terjadi pengakhiran keanggotaan Member maka downline secara struktur jaringan akan naik ke direct's upline dan hak sponsor akan naik ke sponsor dari Member yang keanggotannya berhenti.

## **BAB XVII**

### **PEMBERITAHUAN TERTULIS**

1. Member wajib memberikan alamat yang sejelas-jelasnya serta memberitahukan perusahaan setiap terjadi perubahan alamat/tempat domisili. Setiap surat-menyerurat, pengiriman-pengiriman dari perusahaan kepada Member akan dialamatkan ke alamat yang tercantum dalam formulir pendaftaran atau alamat terakhir yang diterima oleh perusahaan.

2. Setiap surat, dokumen atau pemberitahuan tertulis dari perusahaan akan dianggap telah diterima oleh pemilik alamat pada saat surat tersebut diterima oleh perusahaan jasa pengiriman surat dan dibayarkan jasa pengirimannya.
3. Perusahaan tidak bertanggung jawab atas segala akibat yang terjadi dari tidak diterimanya surat, dokumen, kiriman dari perusahaan karena ketidakjelasan alamat atau tempat domisili Member.

## **BAB XVIII**

### **PENGGUNAAN WEBSITE, APLIKASI, MEDIA SOSIAL DAN KEKAYAAN INTELEKTUAL**

1. Website, aplikasi dan media sosial yang merujuk kepada perusahaan atau terhubung dengan perusahaan yang dibuat sendiri oleh Member dilarang sebagai berikut:
  - 1.1 Menyampaikan klaim yang berlebihan dan tidak benar mengenai barang, program pemasaran dan penghasilan yang akan didapatkan.
  - 1.2 Bertindak sehingga menimbulkan kesan bahwa website, aplikasi dan media sosial tersebut adalah milik dan atau dikelola oleh perusahaan.
  - 1.3 Menggunakan nama perusahaan dan nama barang perusahaan.
  - 1.4 Menggunakan logo dan simbol Perusahaan
2. Untuk Website dan aplikasi yang dibuat sendiri oleh Member harus mengikuti hal-hal berikut ini:
  - 2.1 Mencantumkan disclaimer (peringatan) bahwa website dan aplikasi ini bukan milik perusahaan, dikelola mandiri tanpa direview dan diawasi oleh perusahaan, sehingga perusahaan dibebaskan dari segala tuntutan hukum.
  - 2.2 Dilarang melakukan penjualan barang diluar sistem penjualan langsung.
  - 2.3 Dilarang menggunakan fasilitas Payment Gateway dan atau menerima pembayaran secara online.
  - 2.4 Segala akibat yang timbul atas pembukaan website, aplikasi dan media sosial mandiri tersebut menjadi tanggung jawab sepenuhnya dari Member yang memilikinya.

## **BAB XIX**

### **SANKSI DAN PINALTI**

1. Perusahaan berhak penuh dan mutlak setiap saat untuk mencabut, membekukan keanggotaan Member sementara dan atau menahan dan atau membatalkan

memberikan keuntungan, bonus, insentif, komisi serta penghargaan dan hak-hak lainnya dalam hal:

- 1.1 Kepada seorang Member yang telah dikeluarkan surat pemberitahuan pelanggaran karena telah melanggar aturan yang tertuang dalam Kode Etik dan atau Peraturan dan atau Tata Tertib Perusahaan.
- 1.2 Kepada seorang Member yang dalam tahap diselidiki oleh pihak perusahaan atas pelanggaran yang dilakukan terhadap aturan yang tertuang dalam Kode Etik dan atau Peraturan dan atau Tata Tertib Perusahaan.
- 1.3 Kepada seorang Member yang dalam tahap pemindahan keanggotaannya.
- 1.4 Karena alasan atau sebab lain yang dianggap perlu dan baik oleh perusahaan.
2. Member yang melakukan perbuatan melanggar Kode Etik Perusahaan ataupun pelanggaran hukum, dan atau Perusahaan mendapatkan laporan secara tertulis dengan bukti yang cukup, maka perusahaan berhak menjatuhkan Surat Peringatan 1 (satu). Apabila melanggar untuk yang ke-2 (dua) kalinya, maka perusahaan berhak untuk memberhentikan/menghapus keanggotaan member tersebut.
3. Perusahaan berhak memberi sanksi terhadap setiap pelanggaran Kode Etik dan atau Peraturan dan atau Tata Tertib Perusahaan, dengan berupa:
  - 3.1 Pemberikan surat Teguran
  - 3.2 Memberikan Pinalti, berupa:
    - 3.2.1 Pelarangan untuk hadir dipertemuan-pertemuan dan atau pelatihan-pelatihan tertentu dalam jangka waktu tertentu.
    - 3.2.2 Membayar kerugian yang ditimbulkan akibat dari pelanggaran Kode Etik dan atau Peraturan dan atau Tata Tertib Perusahaan.
  - 3.3 Memberikan Sanksi, berupa:
    - 3.3.1 Pembekuan keanggotaan sementara dalam waktu tertentu
    - 3.3.2 Penundaan pemberian bonus, hak-hak dan keuntungan-keuntungan lain dalam waktu tertentu
    - 3.3.3 Pembatalan hak-hak atas bonus, promo dan keuntungan-keuntungan lain dikarenakan telah terbukti bahwa kegiatan usaha yang seharusnya menimbulkan hak dilakukan dengan melanggar Kode Etik dan atau Peraturan dan atau Tata Tertib Perusahaan.
    - 3.3.4 Apabila berdasarkan hasil investigasi, member 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.
    - 3.3.5 Pengalihan Keanggotaan downlinenya beserta seluruh jaringannya

- 3.3.6 Pencabutan Keanggotaan Member selamanya, artinya tidak akan diterima kembali menjadi Member Baru dikemudian hari.
4. Member yang keberatan terhadap pemberian sanksi dapat mengajukan surat keberatan atas pemberian sanksi tersebut dengan menyatakan alasan-alasannya dalam waktu 14 (empat belas) hari sejak menerima surat pemberitahuan pemberian sanksi.
  5. Apabila dalam waktu 14 (empat belas) hari tersebut Member tidak mengajukan surat keberatan, maka perusahaan akan menganggap bahwa yang bersangkutan telah menerima
  6. Pemberian sanksi tersebut dan melepaskan hak jawabnya, dan dengan demikian maka sanksi dapat diberlakukan sejak tanggal surat pemberian sanksi ditandatangani.
  7. Setiap keputusan perusahaan bersifat final dan mengikat terhadap seluruh Member

## **BAB XX**

### **PELATIHAN DAN PEMBINAAN MITRA**

#### **PASAL 1**

#### **PELATIHAN BAGI MITRA**

Perusahaan akan melakukan pelatihan / training di kantor pusat PT. Harapan Emas Bersaudara pada hari-hari tertentu sesuai kesepakatan dengan para member di tempat dan waktu yang sudah disepakati. Pelatihan yang ada, meliputi Pelatihan rutin seperti:

1. **Fun Business Opportunity (FBO)** adalah acara presentasi bisnis PT. Harapan Emas Bersaudara yang diadakan 1 (satu) sampai dengan 4 kali dalam satu bulan oleh leader di setiap kota dengan target jumlah peserta 50 sampai dengan 100 orang, per pertemuan. Acara ini dilakukan setiap weekend dalam satu bulan tersebut oleh para leader setempat.
2. **Grand Fun Business Opportunity (GFBO)** adalah acara presentasi bisnis GOLDENHOPE yg diadakan 3 bulan sekali dan mengundang Owner PT. Harapan Emas Bersaudara. Dengan Target Peserta 200-300 orang.
3. **How To Star Training (HTST)** adalah acara pelatihan dasar tentang bisnis PT. Harapan Emas Bersaudara untuk member baru. Pelaksanaan sesuai permintaan dari para leader di setiap Kabupaten / Kota.

4. **Leadership Mentality Training (LMT)** adalah pertemuan untuk Member baru yang sudah kualifikasi mensponsori 2 orang dalam waktu satu bulan. Acara ini dilaksanakan setiap 1 bulan sekali.
5. **Champion Leadership Training (CLT)** adalah training untuk Mitra PT. Harapan Emas Bersaudara yang sudah mengikuti CLT dan ingin mendalami materi kepemimpinan. Acara ini dilaksanakan berdasarkan keputusan perusahaan bagi leader yang sudah qualified.
6. **Champion Digital Marketing (CDM)** adalah training pemasaran online dengan ruang lingkup digital networking untuk Member PT. Harapan Emas Bersaudara yang diadakan sesuai permintaan leader di setiap kota.
7. **Goldenhope Celebration Award (GCA)** adalah event 2 bulan sekali yang diadakan oleh PT. Harapan Emas Bersaudara untuk memberikan penghargaan kepada member yang memiliki prestasi baru dalam pencapaian pengembangan bisnis Bersama PT. Harapan Emas Bersaudara.
8. **Golden Champion Seminar (GCS)** adalah event seminar dan recognition yang diadakan dikota-kota besar 3 bulan sekali untuk memberikan penghargaan dan motivasi kepada member dan pembicara utama dalam event ini adalah member yang telah berperingkat One Star Diamond di PT. Harapan Emas Bersaudara.
9. **Golden Grow Seminar (GGS)** adalah event tahunan dan diadakan 3 hari 2 malam di kota-kota besar di Indonesia, event ini berisi materi bagaimana member dan perusahaan membangun set goals untuk satu tahun kedepan dalam membangun semangat seluruh Member untuk mencapai prestasi-prestasi baru bersama PT. Harapan Emas Bersaudara.

## **PASAL 2 PEMBINAAN BAGI MITRA**

Pembinaan yang akan diberikan oleh Perusahaan adalah:

1. **ENTREPRENEUR TRUST** merupakan program pembinaan bagi pemula di bisnis GOLDENHOPE. 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. **ENTREPRENEUR TRUST** akan diadakan dua bulan sekali dan tidak berbayar. Tidak ada syarat kualifikasi peringkat untuk mengikuti pembinaan ini.

**BAB XXI**  
**PEMBAJAKAN DOWNLINE/MITRA LAIN**

1. Member GOLDENHOPE tidak diperkenankan untuk membujuk atau mengajak 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 XXII**  
**MASTER STOKIS**

**PASAL 1**  
**PERSYARATAN UMUM MASTER STOKIS**

1. Persyaratan umum menjadi Master Stokis adalah sebagai berikut :
  - 1.1. Pemohon Master Stokis adalah member GOLDENHOPE.
  - 2.1. Bersedia mematuhi Kode Etik Perusahaan dan peraturan Master Stokis dari perusahaan, dan bersedia diberikan teguran atau sanksi apabila melanggar aturan.
  - 3.1. Bersedia memberikan layanan kepada semua member tanpa membedakan jaringan.
  - 4.1. Siap melayani komplain produk dan layanan dari semua member.
  - 5.1. Bersedia dilibatkan oleh perusahaan dalam acara-acara resmi perusahaan di wilayahnya.
  - 6.1. Master Stokis hanya dapat melayani pembelian Stokis dan Member, dan tidak melayani pembelian dari Konsumen yang bukan Stokis atau Member.
  - 7.1. Besaran deposit awal sebagai Master Stokis GOLDENHOPE adalah Rp.50.000.000,- (Lima Puluh Juta Rupiah) dalam bentuk produk dan
  - 8.1. Member yang sudah mempunyai jaringan besar di wilayah tersebut dan komisinya diatas dari Rp. 10.000.000 selama 4 bulan
  - 9.1. Jaringan Master Stokis diatur untuk setiap Kabupaten.

**PASAL 2**  
**KEUNTUNGAN MASTER STOKIS**

- 1 Keuntungan menjadi Master Stokis :
  - 1.1. Mendapatkan pembinaan khusus dari perusahaan dalam pengelolaan Master 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 Rp 50.000.000 (Lima Puluh Juta Rupiah) pertransaksi.
- 4.1. Mendapatkan Diskon sebesar 3 s/d 4% dari harga produk setiap kali melakukan order ke perusahaan.

**PASAL 3**  
**KEWAJIBAN MASTER STOKIS**

1. Kewajiban bagi Master Stokis GOLDENHOPE:
  - 1.1. Master Stokis GOLDENHOPE wajib melayani setiap order dari member di area pemasarannya masing-masing tanpa terkecuali dan melakukan transaksi melalui sistem web GOLDENHOPE.
  - 2.1. Master Stokis wajib memberikan bukti transaksi yang kepada member yang membeli produk, ataupun yang bergabung sebagai member baru.
  - 3.1. Untuk order member yang memerlukan jasa kurir, Master Stokis GOLDENHOPE wajib menambahkan ongkos pengiriman, agar adil dan tidak terjadi penjualan dibawah harga resmi Perusahaan.
  - 4.1. Jumlah Repeat Order Minimum Master Stokis Keperusahaan adalah sebesar Rp. 25.000.000,- (Dua Puluh Lima Juta Rupiah) dalam sekali order, Master Stokis mendapatkan subsidi ongkir sebesar Rp 5.000/paket, Apabila ongkos kirim melebihi batas subsidi yang sudah ditentukan perusahaan, maka sisa biaya ongkir akan dibebankan kepada Master Stokis.
  - 5.1. Master Stokis wajib melakukan Repeat Order Minimum, Minimal 1 (satu) kali terhitung 3 bulan sejak terdaftar menjadi Master Stokis, Jika dalam 3 (tiga) bulan berturut-turut Master Stokis tidak melakukan Repeat Order Minimum, maka status Master Stokis akan diturunkan menjadi Stokis dan
  - 6.1. Master Stokis bisa digantikan posisinya oleh Member GOLDEBHOPE lainnya, apabila dalam 6 (enam) bulan berturut-turut tidak melakukan Repeat Order Keperusahaan.

**BAB XXIV**  
**STOKIS**

**PASAL 1**  
**PERSYARATAN UMUM STOKIS**

2. Persyaratan umum menjadi Stokis adalah sebagai berikut :
  - 10.1. Pemohon Stokis adalah member GOLDENHOPE.

- 11.1. Bersedia mematuhi Kode Etik Perusahaan dan peraturan Stokis dari perusahaan, dan bersedia diberikan teguran atau sanksi apabila melanggar aturan.
- 12.1. Bersedia memberikan layanan kepada semua member tanpa membedakan jaringan.
- 13.1. Siap melayani komplain produk dan layanan dari semua member.
- 14.1. Bersedia dilibatkan oleh perusahaan dalam acara-acara resmi perusahaan di wilayahnya.
- 15.1. Stokis hanya dapat melayani pembelian Member, dan tidak melayani pembelian dari Konsumen yang bukan member.
- 16.1. Besaran deposit awal sebagai Stokis GOLDENHOPE adalah Rp.15.000.000,- (Lima Belas Juta Rupiah) dalam bentuk produk dan
- 17.1. Member yang sudah mempunyai jaringan besar di wilayah tersebut dan komisinya diatas dari Rp. 5.000.000 selama 4 bulan
- 18.1. Perusahaan boleh membuka Stokis di wilayah yang belum ada Master Stokis
- 19.1. Jaringan Stokis diatur untuk setiap Kecamatan.

## **PASAL 2 KEUNTUNGAN STOKIS**

2. Keuntungan menjadi Stokis :
  - 5.1. Mendapatkan pembinaan khusus dari perusahaan dalam pengelolaan Stokis.
  - 6.1. Mendapatkan bantuan alat peraga baik brosur, pamflet, flyer, form kwitansi standar dari perusahaan secara berkala.
  - 7.1. Mendapatkan subsidi ongkir dengan pembelian produk minimal nominal Rp 7.500.000 (Tujuh Juta Lima Ratus Ribu Rupiah) dalam sekali order, besaran subsidi biaya kirim yang diberikan kepada Stokis adalah Rp 5.000/paket, Apabila ongkos kirim melebihi batas subsidi yang sudah ditentukan perusahaan maka sisa biaya ongkir akan dibebankan kepada Stokis.
  - 8.1. Mendapatkan Diskon sebesar 1 s/d 2% dari harga produk setiap kali melakukan order ke perusahaan.

## **PASAL 3 KEWAJIBAN STOKIS**

2. Kewajiban bagi Stokis GOLDENHOPE :
  - 1.1. Stokis GOLDENHOPE wajib melayani setiap order dari member di area pemasarannya masing-masing tanpa terkecuali dan melakukan transaksi melalui sistem web GOLDENHOPE.
  - 2.1. Stokis wajib memberikan bukti transaksi yang kepada member yang membeli produk, ataupun yang bergabung sebagai member baru.

- 3.1. Untuk order member yang memerlukan jasa kurir, Stokis GOLDENHOPE wajib menambahkan ongkos pengiriman, agar adil dan tidak terjadi penjualan dibawah harga resmi Perusahaan.
- 4.1. Jumlah Repeat Order Minimum Stokis adalah sebesar Rp 7.500.000,- (Tujuh Juta Lima Ratus Ribu Rupiah) dalam sekali order, Stokis mendapatkan subsidi ongkir sebesar Rp 5.000/paket, Apabila ongkos kirim melebihi batas subsidi yang sudah ditentukan perusahaan, maka sisa biaya ongkir akan dibebankan kepada Stokis.
- 5.1. Stokis wajib melakukan Repeat Order Minimum, Minimal 1 (satu) kali terhitung 3 bulan sejak terdaftar menjadi Stokis, Jika dalam 3 (tiga) bulan berturut-turut Stokis tidak melakukan Repeat Order Minimum, maka status Stokis akan diturunkan menjadi member biasa dan
- 6.1. Stokis bisa digantikan posisinya oleh Member GOLDENHOPE lainnya, apabila dalam 6 (enam) bulan berturut-turut tidak melakukan Repeat Order Minimum Keperusahaan.

## **BAB XVI**

### **PERSELISIHAN ANTAR SPONSOR**

1. PT. Harapan Emas Bersaudara tidak akan menengahi perselisihan apapun, yang berasal dari satu atau beberapa individu, yang menghubungi calon anggota (Prospek) yang sama. Jika lebih dari 1 (Satu) member GOLDENHOPE 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.goldenhope.co.id](http://www.goldenhope.co.id)**
2. Dalam memutuskan suatu perkara perselisihan diantara mitra, perusahaan akan mengacu kepada Kode Etik ini.

## **BAB XXV**

### **PENYELESAIAN MASALAH**

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. Perusahaan dan Member sepakat mengecualikan ketentuan pasal 1367 KUHPERDATA, sehingga perusahaan tidak bertanggung jawab atas setiap perbuatan Member yang tidak sesuai dengan Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan serta bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan menimbulkan kerugian pada pihak lain, karena hal itu menjadi tanggung jawab Member sepenuhnya.
3. Jika timbul permasalahan antara perusahaan dengan Member maka akan dibicarakan secara musyawarah untuk mencapai mufakat.
4. Jika tidak mencapai mufakat dalam waktu yang telah ditentukan maka Member dapat melakukan upaya hukum terhadap perusahaan melalui Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI). Keputusan BANI merupakan keputusan dalam tingkat pertama dan terakhir serta mengikat kedua belah pihak yaitu perusahaan dan Member.
5. Dan atau Penyelesaian secara hukum akan dilakukan di Pengadilan Negeri dimana kedudukan PT. Harapan Emas Bersaudara berada, yakni Kota Ngawi.

## **BAB XXVI PENUTUP**

Kode Etik dan Peraturan Perusahaan ini dibuat sebagai norma dan perjanjian antara PT. Harapan Emas Nusantara dan member GOLDENHOPE 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.

Kode Etik, Peraturan dan Tata Tertib Perusahaan Member ini mulai berlaku efektif sejak ditetapkan.

Ditetapkan di Ngawi Tanggal 22 Juli 2023