



KODE ETIK PT. ALAMO GREEN LIFE



Lokasi

📍 Northwest Boulevard NV No.6/60,
Citraland Kec. Pakal, Surabaya-Jawa
Timur

Hubungi Kami

☎️ [+62819-5353-2789](tel:+62819-5353-2789)
📍 admin@myalamo.co.id
🌐 www.myalamo.co.id

KODE ETIK BAGI MITRA PT. ALAMO GREEN LIFE

Kode Etik dan Peraturan Perusahaan ini adalah panduan dan peraturan baku yang berlaku bagi semua pelaku usaha Penjualan Langsung PT ALAMO GREEN LIFE (selanjutnya disebut sebagai Mitra Usaha) dalam menjalankan bisnisnya .

Dengan diterimanya pendaftaran pelaku usaha Penjualan Langsung oleh PT. ALAMO GREEN LIFE , maka Mitra Usaha setuju untuk terikat dan tunduk kepada Kode Etik dan Peraturan ini dan bersifat mengikat antara Mitra Usaha dan Perusahaan (PT. ALAMO GREEN LIFE). Kode Etik dan Peraturan ini menjadi satu-satunya ketentuan dan berlaku sampai dengan keanggotaan Mitra Usaha berakhir.

BAB I

Definisi Umum

1. PT ALAMO GREEN LIFE adalah suatu perseroan terbatas yang didirikan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia yang berkedudukan di Kota Surabaya, Propinsi Jawa Timur.
2. ALAMO adalah penamaan untuk bisnis Penjualan langsung PT. ALAMO GREEN LIFE
3. Mitra adalah anggota mandiri perseorangan yang terdaftar dalam jaringan pemasaran atau penjualan ALAMO yang telah mendapatkan persetujuan dari Perusahaan untuk menjadi Mitra melalui ajakan seorang sponsor.
4. Mitra ALAMO bukanlah karyawan/staf PT. ALAMO GREEN LIFE . Seluruh karyawan PT ALAMO GREEN LIFE dilarang mendaftar sebagai Mitra ALAMO .
5. Sponsor adalah, MITRA yang memperkenalkan bisnis ALAMO kepada calon MITRA dan kemudian secara resmi menjadi MITRA ALAMO .
6. Jaringan keanggotaan adalah semua MITRA yang menjalankan bisnis ALAMO dan dalam kelompok MITRA yang bersangkutan.
7. Konsumen adalah, MITRA pemakai produk dan pembeli akhir dari produk ALAMO dengan tujuan dipakai sendiri.
8. Up line adalah Mitra lain dalam garis sponsorisasi keatas dari seorang Mitra.
9. Down line adalah Mitra lain dalam garis sponsorisasi kebawah dari seorang Mitra.
10. 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.
11. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada MITRA, karena berhasil melebihi target penjualan barang dan/atau jasa yang ditetapkan perusahaan.
12. Marketing Plan adalah program pemasaran yang dibuat oleh Perusahaan untuk mengatur perhitungan komisi, dan untuk memperoleh bonus atau keuntungan lainnya sesuai dengan persyaratan yang akan dicapai oleh MITRA dalam memasarkan produk dan atau mengembangkan jaringan.

13. Kode Etik berarti peraturan ini, adalah suatu tatanan aturan yang mengikat dan menjadi pedoman bagi MITRA dalam menjalankan bisnis ALAMO sejak MITRA tersebut tercatat secara resmi sebagai MITRA ALAMO .
14. Produk adalah barang yang disediakan secara resmi oleh Perusahaan untuk dipergunakan sendiri oleh MITRA atau dijual kepada Konsumen dengan sistem Penjualan Langsung.
15. Pewaris adalah ahli waris Mitra ALAMO yang meninggal dunia.
16. Ahli waris adalah anak, istri atau ahli waris Mitra ALAMO lainnya yang berhak atas warisan Kemitraan-nya di bisnis ALAMO .
17. Warisan adalah Kemitraan ALAMO yang selama ini dijalankan oleh Mitra ALAMO . Hak Kemitraan dari Mitra ALAMO yang meninggal dunia kemudian dapat diserahkan kepada ahli warisnya.

BAB II

KEANGGOTAAN ALAMO

A. 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 ALAMO .
2. Setiap calon Mitra ALAMO wajib mengisi dan melengkapi formulir registrasi ALAMO dengan benar dan valid.
3. Setiap MITRA ALAMO bertanggung jawab atas kebenaran isi data dirinya. PT ALAMO GREEN LIFE akan dibebaskan dari tanggung jawab jika isi pendaftaran tersebut tidak benar.
4. Pendaftaran dapat dilakukan dengan cara mengisi dan melengkapi formulir registrasi & bisa secara online lewat aplikasi, yang perlu dilengkapi dengan:
 - a. Nomor ID (NIK/KTP)
 - b. Nama Lengkap sesuai ID/KTP
 - c. Jenis Kelamin & Tanggal Lahir
 - d. Nomor Telepon & Email
 - e. Alamat Sesuai ID/KTP
 - f. Nomor NPWP Pribadi
 - g. Data Rekening Pribadi
5. Perusahaan hanya mengakui alamat MITRA ALAMO sesuai yang tercantum pada Formulir Pendaftaran, kecuali terdapat perubahan alamat yang disahkan oleh Perusahaan.
6. Calon mitra gratis biaya pendaftaran dan mendapatkan : 1 (satu) user ID dan password untuk mengakses Member area ALAMO di myalamo.co.id.
7. Setiap calon Mitra ALAMO yang mendaftar, harus memiliki rekening di bank sebagaimana yang tercantum dalam formulir registrasi ALAMO . Demi keamanan, semua komisi dan bonus akan ditransfer melalui rekening bank dan tidak bisa diambil secara tunai di kantor, PT ALAMO GREEN LIFE tidak bertanggung jawab atas kesalahan pengisian data dan nomor rekening bank oleh Mitra.

8. Semua pembayaran/transaksi calon Mitra ALAMO kepada ALAMO dinyatakan sah apabila dilakukan melalui transfer ke rekening ALAMO (atas nama PT ALAMO GREEN LIFE) yang telah ditentukan, atau pembayaran langsung dengan bukti struk pembayaran yang disahkan oleh petugas PT ALAMO GREEN LIFE . Pembayaran yang dilakukan tidak memenuhi ketentuan di atas adalah tidak sah dan ALAMO tidak bertanggungjawab apabila terjadi kerugian akibat transaksi tersebut.
9. Mitra ALAMO bukan merupakan cabang, agen, pegawai, afiliasi ataupun kelompok dalam usaha patungan dari badan hukum PT ALAMO GREEN LIFE , akan tetapi sebagai Pribadi yang Independen atau Mitra Usaha Mandiri.

B. PERUBAHAN INFORMASI KEANGGOTAAN

1. Perubahan informasi data keanggotaan dapat dilakukan dengan cara menghubungi Kantor Pusat PT ALAMO GREEN LIFE 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.
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 ALAMO .
4. Apabila ada laporan dengan bukti otentik bahwasanya MITRA ALAMO , 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.

C. 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 Usaha ALAMO 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 Usaha ALAMO yang merupakan pasangan nikah memilih untuk bercerai, maka PT ALAMO GREEN LIFE 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
A. HAK MITRA ALAMO

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

B. KEWAJIBAN MITRA ALAMO

1. Mengikuti dan mematuhi semua prosedur, peraturan dan Kode Etik yang ditetapkan PT ALAMO GREEN LIFE .
2. Selalu menjaga nama baik PT ALAMO GREEN LIFE dan tidak merugikan orang lain.
3. Bersifat sopan, menghargai, menghormati dan menjunjung tinggi kejujuran, integritas Sebagai Mitra ALAMO .
4. Setiap Mitra ALAMO wajib menjaga kerahasiaan data loginnya sendiri, yaitu username dan passwordnya. Dan perusahaan tidak bertanggung jawab atas kelalaian yang terjadi pada Anggota tersebut.

BAB IV
LARANGAN BAGI MITRA ALAMO

1. Mitra ALAMO dilarang memberikan keterangan menyesatkan atau *over claim* kepada khalayak ramai, dan atau informasi yang bertentangan dengan kebijakan atau literatur resmi dari PT ALAMO GREEN LIFE .
2. Mitra ALAMO dilarang menjual dengan cara paksaan atau cara lain yang dapat menimbulkan gangguan pada pihak lain baik secara fisik maupun psikis.
3. Mitra ALAMO dilarang membujuk calon Mitra Usaha lain ataupun konsumen untuk membeli atau menimbun produk yang melebihi kebutuhannya.
4. Mitra ALAMO dilarang menggunakan jaringan kerja PT ALAMO GREEN LIFE untuk pemasaran produk-produk Penjualan Langsung (*direct selling* atau *multi level marketing*) lain.
5. Mitra ALAMO dilarang mengganti kemasan produk ataupun merubah jumlah atau isi dari paket produk resmi yang sudah ditetapkan oleh PT ALAMO GREEN LIFE , karena tindakan ini dapat merusak dan merugikan.
6. Mitra ALAMO dilarang mengurangi ataupun menambah kompensasi program diluar yang

sudah ditetapkan oleh PT ALAMO GREEN LIFE . Apabila Mitra ALAMO ingin membuat program sendiri dengan tujuan ingin meningkatkan penjualan atau jaringannya, maka yang bersangkutan tidak diperbolehkan menggunakan logo / kata-kata PT ALAMO GREEN LIFE ataupun afiliasinya di dalam program tersebut.

7. Mitra ALAMO dilarang menjual atau mengedarkan produk yang sudah tidak layak pakai atau tidak layak konsumsi.
8. Mitra ALAMO dilarang menjual produk dibawah harga yang sudah ditetapkan resmi oleh PT ALAMO GREEN LIFE . 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 ALAMO dilarang menggunakan tulisan, lambang dan merek dagang ALAMO dan afiliasinya untuk brosur atau alat bantu jual lainnya untuk sesuatu yang tidak benar atau tidak sesuai.
10. Mitra ALAMO 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 untuk kepentingan dan keuntungan sendiri
11. Mitra ALAMO dilarang mengklaim diri atau jaringannya untuk seolah-olah menguasai atau mempunyai wilayah usaha tertentu secara monopoli di bisnis ini.
12. Mitra ALAMO dilarang memperkenalkan atau mensponsori staff/pegawai PT ALAMO GREEN LIFE , 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 Usaha yang melanggar tersebut dari ALAMO .
13. Mitra ALAMO yang sudah mempunyai jaringan 600 (Enam ratus) pasang di jalur kanan dan kiri dilarang memasarkan produk sejenis dengan yang dipasarkan oleh PT. ALAMO GREEN LIFE dengan pola atau sistem apapun.
14. Mitra ALAMO dilarang melakukan penjualan di lokasi eceran tetap seperti toko, warung, apotik, dan sejenisnya.
15. Mitra ALAMO dilarang melakukan penjualan melalui loka pasar daring (online market place) seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, Bukalapak, OLX, dan platform sejenisnya.

BAB V

PEMBERHENTIAN KEANGGOTAAN

1. Masa keanggotaan seorang di ALAMO dinyatakan batal atau berakhir apabila:

- a. Mitra Usaha yang bersangkutan dalam 1 tahun tidak aktif dalam kegiatan pengembangan jaringan ALAMO dan dalam kegiatan yang diadakan oleh PT. ALAMO GREEN LIFE . Mitra dapat melakukan perpanjangan kemitraan secara gratis dengan membeli 1 buah produk sebagai belanja lanjutan (repeat order) sebelum masa berlaku kemitraan habis.
 - b. Mitra Usaha yang bersangkutan membatalkan dengan cara mengundurkan diri terlebih dahulu dengan menyampaikan permohonan tertulis kepada ALAMO .
 - c. Dihentikan keanggotaannya oleh karena terbukti melakukan pelanggaran Kode Etik yang telah di tentukan oleh ALAMO .
 - d. Dihentikan keanggotaannya karena ada keputusan atau perintah dari Pengadilan.
 - e. Dihentikan karena adanya perubahan peraturan perundang-undangan yang berlaku di INDONESIA.
2. Mitra ALAMO yang telah membatalkan keanggotaannya tersebut, selanjutnya akan melepas segala bentuk keterkaitan dari seluruh jaringannya yang lama, termasuk terhadap seluruh komisi dan bonus serta pengumpulan pointnya jika ada, dan tidak ada kompensasi apapun yang akan digantikan oleh Perusahaan terhitung setelah tanggal pemberhentian.
 3. Seorang anggota atau MITRA yang sudah dibatalkan keanggotaannya, bisa mendaftar lagi dengan keanggotaan yang baru setelah lewat dari 90 (sembilan puluh) hari, terkecuali yang bersangkutan termasuk dalam pelanggaran berat.
 4. 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.
 5. 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 Usaha dan atau Konsumen ALAMO 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 Usaha dan atau Konsumen.
2. Apabila terbukti bahwa produk ALAMO yang sudah digunakan atau dimanfaatkan sesuai ketentuan menimbulkan kerugian fisik bagi Mitra Usaha dan atau Konsumen, 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 dan atau Konsumen; atau akibat dari penggunaan produk yang tidak sesuai ketentuan.

3. Prosedur pengembalian produk atas jaminan kepuasan dan atau ganti rugi dapat dilakukan dengan syarat :
 - a. Kerusakan produk merupakan cacat produksi dan bukan merupakan kerusakan akibat kelalaian atau penggunaan yang tidak semestinya.
 - b. Produk yang dikomplain memiliki invoice lengkap dan tidak melebihi jangka waktu 7 (tujuh) hari dari tanggal pembelian.
 - c. Guna melakukan klaim jaminan kepuasan, Mitra Usaha dan atau Konsumen harus menyertakan bukti foto atau video pada saat produk diterima oleh pembeli, dan mengirimkannya melalui email atau alamat resmi kantor pusat yang tertera pada website perusahaan. Perusahaan akan memeriksa kualitas barang dan akan melakukan pengiriman selambatnya 7 (tujuh) hari setelah permohonan disetujui.
 - d. Guna melakukan klaim ganti rugi, Mitra Usaha dan atau Konsumen harus menyertakan bukti dari ahli medis yang memiliki izin praktik dan hasil pemeriksaan dari Rumah Sakit atau laboratorium klinik yang telah memiliki izin resmi dan terakreditasi. Semua bukti dapat dikirimkan melalui email atau alamat resmi kantor pusat yang tertera pada website perusahaan. Perusahaan akan memeriksa dan melakukan verifikasi data bersama ahli yang ditunjuk dan akan memberikan hasilnya kepada pelapor selambatnya 7 (tujuh) hari setelah laporan resmi hasil verifikasi terbit guna mengambil langkah selanjutnya.

BAB VII

STATUS KEMATIAN DAN WARIS

1. Mitra ALAMO hanya dapat mewariskan hak-haknya yang melekat sebagai anggota kepada ahli warisnya yang sah apabila Mitra yang bersangkutan meninggal dunia.
2. Ahli waris yang sah ditentukan oleh Mitra sendiri atau berdasarkan Hukum Waris dalam Undang-undang yang berlaku, dan atau melalui ketetapan Pengadilan. 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 :
 - a. Melampirkan surat wasiat atau surat keterangan kematian
 - b. Melampirkan pernyataan dan ahli waris yang lain bila ada, yang isinya berupa persetujuan pewarisan keanggotaan tersebut yang dilampirkan diatas materai minimal Rp. 10.000 (sepuluh ribu rupiah).
 - c. Melampirkan fotocopy kartu keluarga terakhir.
 - d. Mengisi form pendaftaran baru atas nama ahli waris dan diserahkan kepada Perusahaan.
4. Apabila terjadi sengketa oleh pihak lain perihal kewarisan ini maka PT. ALAMO GREEN LIFE akan mengikuti keputusan akhir dari pengadilan. Selama dalam proses penyelesaian sengketa tersebut keanggotaan akan ditangguhkan sementara sampai mendapat keputusan hukum yang tetap dan komisi dan bonusnya akan ditahan sementara, dan akan diberikan dikemudian hari kepada ahli waris yang sah menurut pengadilan.

BAB VIII

HAK DAN KEWAJIBAN PERUSAHAAN

A. Hak Perusahaan

1. Perusahaan berhak menerima atau menolak permohonan menjadi anggota yang disampaikan melalui formulir pendaftaran Mitra ALAMO 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 ALAMO dalam menjalankan usahanya yang dinilai tidak mematuhi kebijakan-kebijakan yang telah digariskan Perusahaan.
3. Perusahaan berhak menghentikan keanggotaan atau kerjasama bisnis dengan Mitra ALAMO 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.

B. Kewajiban Perusahaan

1. Perusahaan berkewajiban memberikan informasi yang jelas dan benar kepada Mitra ALAMO 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 ALAMO .
3. Perusahaan berkewajiban mengadakan produk yang baik, berkualitas, dan memiliki ijin edar, serta menyediakan alat-alat bantu penjualan yang diperlukan untuk Mitra ALAMO 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 bisnis para Mitra ALAMO .
5. Perusahaan berkewajiban menjamin pembayaran komisi/bonus/*reward* atas usaha yang dilakukan oleh para Mitra ALAMO sesuai dengan yang tercantum dalam *Marketing Plan*.
6. Perusahaan berkewajiban memberikan layanan sebaik mungkin kepada para Mitra ALAMO dan menjaga kondusifitas usaha bagi para pelakunya.
7. Perusahaan berkewajiban mengenakan pajak penghasilan yang diperoleh Mitra ALAMO dalam menjalankan bisnisnya sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Perpajakan yang berlaku di negara Indonesia untuk Industri Penjualan Langsung.

BAB IX KOMISI DAN BONUS

1. Jenis Komisi dan Bonus pada Program Pemasaran Plan **Premiere** ALAMO :

- a. Referral Commission adalah komisi yang diberikan Perusahaan ketika mitra yang anda sponsori langsung bergabung dan membeli produk di bisnis ini. Besarannya ditentukan sesuai Peringkat Anda (lihat tabel), dan berlaku selisih bagi uplinenya (Pass Up). Sisa atau Selisih Akan naik ke Upline di Garis Sponsorisasinya. Komisi ini dihitung harian, dibayarkan pada hari berikutnya.

PERINGKAT MITRA	PERSENTASE KOMISI
MICRO	10%
MEGA	12%
GIGA	15%
TERRA	20%

- b. Komisi Pairing. Perusahaan akan mengalokasikan komisi sebesar Rp 35.000 sampai dengan Rp 700.000 dari pasangan paket di kaki kiri dan kanan masing-masing dan kelipatannya. Komisi ini memiliki maksimum komisi harian sesuai pasangan paket di kanan dan kiri : (pembelajaan non paket akan dihitung secara akumulatif sesuai persyaratan Omset pasangan pada masing-masing peringkat. Misal Mitra berperingkat Mega maka omset non paket akan dihitung per kelipatan Rp 1.750.000 di kanan dan kiri.) Perhitungan Komisi Pairing untuk tiap-tiap peringkat adalah berbeda:

- i. Micro, omset kanan kirinya dihitung per kelipatan Rp 350.000, max. Rp 630.000/hari.
- ii. Mega, omset kanan kirinya dihitung per kelipatan Rp 1.750.000, max. Rp 2.135.000/hari.
- iii. Giga, omset kanan kirinya dihitung per kelipatan Rp 3.500.000, max. Rp 6.650.000/hari.
- iv. Terra, omset kanan kirinya dihitung per kelipatan Rp 7.000.000, max. Rp 12.000.000/hari.
- v. Berlaku flush out jika melebihi Maksimum Komisi Harian, dan carry forward untuk omset yang belum terhitung sebagai pasangan. Berlaku Indeks Konstanta untuk perhitungan tiap peringkat.

PERINGKAT MITRA	PASANGAN OMSET	KOMISI PER PASANG	MAKS. KOMISI HARIAN	INDEKS KONSTANTA
MICRO	Rp 350.000	Rp 35.000	Rp 630.000	30,62%
MEGA	Rp 1.750.000	Rp 175.000	Rp 2.135.000	27,62%
GIGA	Rp 3.500.000	Rp 350.000	Rp 6.650.000	30,94%
TERRA	Rp 7.000.000	Rp 700.000	Rp 12.000.000	30,36%

- c. Matching Bonus dihitung dari nilai Rupiah Bonus Pairing Mitra dalam 5 generasi sponsorisasi. Besarnya Bonus Matching adalah masing-masing Generasi adalah 2% dari nominal Bonus Pairing downline generasi anda.
- i. Generasi 1 =2%
 - ii. Generasi 2 = 2%
 - iii. Generasi 3 = 2%

- iv. Generasi 4 = 2%
- v. Generasi 5 = 2%
- vi. Komisi ini diberikan kepada Mitra berperingkat minimal Micro, dihitung harian dan dibayarkan pada hari berikutnya.
- d. Reward Bonus diberikan berdasarkan pencapaian keseimbangan Poin Reward Kanan dan kiri, diakumulasikan tanpa batas waktu. Dihitung harian dan dibayarkan pada saat mitra melakukan klaim hadiah (7 hari kerja).
 - i. Syarat untuk mendapatkan Poin Reward ini adalah memiliki akumulasi pembelanjaan pribadi minimal Rp 350.000, maka Poin Reward dari Group akan masuk akumulasi.
 - ii. 1 Poin Reward adalah pembelanjaan omset group Rp 350.000,-
 - iii. Diberikan 1 (satu) kali saja dan berlaku akumulasi lanjutan apabila mitra usaha sudah mendapatkan reward.
 - iv. Nilai uang sesuai dengan nilai maksimal yang ditentukan oleh perusahaan.
 - v. Index Konstanta sebesar 6,50% (batas maksimal Bonus pay out untuk Reward Bonus).

Pasangan Kanan Kiri	Hadiah	Nominal (Rp)
1.750	Sepeda Motor	35.000.000
5.000	Mobil	125.000.000
20.000	Mobil	500.000.000
50.000	Rumah	1.500.000.000

2. Jenis Komisi dan Bonus pada Program Pemasaran Plan **Automaintenance** ALAMO :
 - a. AUTOMAINTENANCE adalah deposit bulanan Mitra Usaha yang diambil sebesar 10% dari komisi Harian di Plan Premier yang didapatkan Mitra Usaha.
 - b. Khusus untuk KOMISI UNILEVEL AUTOMAINTENANCE, Bonus ini hanya diperhitungkan apabila terjadi AUTOMAINTENANCE dengan kriteria sebagai berikut:
 - c. Mitra Usaha yang terqualifikasi AUTOMAINTENANCE akan mendapatkan BONUS REWARD AUTOMAINTENANCE hanya dari omzet AUTOMAINTENANCE jaringannya.
 - d. AUTOMAINTENANCE adalah deposit bulanan mitra Usaha yang diambil sebesar 10% dari komisi harian yang didapatkan mitra usaha adapun AUTOMAINTENANCE tersebut dibatasi tiap bulan sampai dengan maksimal Rp 350.000,- apabila dalam bulan yang bersangkutan sudah tercukupi maka tidak dilakukan pemotongan kembali
 - e. Bagi mitra Usaha yang AUTOMAINTENANCE pribadinya sebesar Rp 350.000,- berhak mendapatkan KOMISI yang akan diperhitungkan untuk mendapatkan KOMISI REFERRAL & KOMISI UNILEVEL AUTOMAINTENANCE, apabila deposit tersebut digunakan untuk belanja produk.
 - f. Bagi mitra usaha yang memiliki deposit AUTOMAINTENANCE dapat membelanjakannya untuk produk senilai deposit dengan cara menukarkan depositnya di area kemitraan yang tersedia, dan dianggap sebagai belanja Plan Automaintenance.

- g. Apabila tidak dibelanjakan maka AUTOMAINTEANCE dapat diuangkan dengan nilai sama. Namun apabila Mitra belum mau menguangkan AUTOMAINTEANCE tersebut, maka bisa dilakukan kapanpun (tanpa batas waktu) selama status kemitraannya masih aktif.
- h. Dengan demikian Komisi Hariannya tidak akan dipotong sebagai AUTOMAINTEANCE lagi sampai ia menguangkan AUTOMAINTEANCE sebelumnya.
- i. Jika kemitraan berakhir dan tidak diperpanjang, maka AUTOMAINTEANCE yang belum diuangkan akan otomatis ditransfer ke rekening Mitra dalam maks. 3 (tiga) hari kerja.
- j. AUTOMAINTEANCE adalah pilihan Mitra usaha. Bagi mitra usaha yang memilih untuk tidak melakukan AUTOMAINTEANCE maka tidak ada penyimpanan sebesar 10% sebagai deposit.
- k. Jika mitra usaha ingin melakukan AUTOMAINTEANCE, ia dapat memberitahukan kepada perusahaan dan apabila disetujui maka akan diberlakukan pada periode perhitungan pada bulan berikutnya.
- l. **Komisi Referral Automaintenance** adalah Komisi yang dihitung dari setiap pembelian mitra langsung Anda yang memiliki pembelian Automaintenance, minimal 1 produk senilai Rp 350.000,-.
 - i. Besarnya komisi ini adalah 10% atau Rp 35.000 dari setiap produk pembelian mitra.
 - ii. Syarat untuk mendapatkan komisi ini adalah Anda sudah memiliki pembelian Automaintenance pribadi senilai Rp 350.000,-. Payout Komisi Sponsor Automaintenance = 10% dari harga mitra.
 - iii. Komisi ini dihitung harian dan dibayarkan pada hari kerja berikutnya.
- m. **Komisi Unilevel Automaintenance** adalah Komisi yang diberikan kepada semua Mitra Usaha yang telah memenuhi pembelian produk melalui program Automaintenance sebesar Rp 350.000, besarnya komisi ini adalah Rp 5.000 untuk setiap Mitra dalam jaringan sponsorisasi (selama 10 Generasi) yang juga melakukan pembelian melalui program Automaintenance. Komisi ini dihitung harian dan dibayarkan pada hari kerja berikutnya.

3. Jenis Komisi dan Bonus pada Program Pemasaran Plan **Premiere Gold** ALAMO :

- a. Pembelian setelah Mitra masuk di Plan Premiere dan memilih untuk memasukkan belanja berikutnya ke Plan Premiere Gold. Terbagi atas Komisi dan Bonus khusus Business Club dan Komisi & Bonus peringkat Crystal sampai dengan Legend Commissioner.
- b. Komisi Referral BC. Anda Berhak mendapatkan Komisi Referral BC ketika mitra yang anda sponsori langsung bergabung dan membeli paket produk Business Club senilai Rp 1.750.000. Besaran Referral Bonus adalah senilai Rp 500.000 dari setiap Paket Business Club yang dibeli oleh Mitra langsung Anda. Syaratnya adalah Anda juga sudah memiliki pembelian Paket Business Club. Komisi ini dihitung harian dan dibayarkan pada hari berikutnya.

- c. Komisi Pairing BC. Perusahaan akan mengalokasikan komisi sebesar Rp 100.000 dari pasangan paket Business Club (Rp 1.750.000) di kaki kiri dan kanan masing-masing dan kelipatannya. Komisi ini memiliki maksimum komisi harian sebesar Rp 300.000 atau 3 pasang/hari. Berlaku flush out jika melebihi Maksimum Komisi Harian, dan carry forward untuk omset yang belum terhitung sebagai pasangan. Berlaku Indeks Konstanta untuk perhitungan tiap peringkat. Berlaku indeks konstanta sebesar = 10% dari harga mitra.
- d. Bonus Super Matching Pairing adalah bonus yang dihitung dari Komisi Pairing yang diterima oleh Mitra yang Anda sponsori langsung. Besarnya adalah 0,5% dari Rupiah Komisi Pairing BC. Syarat untuk memperoleh Bonus ini adalah Anda sudah memiliki pembelanjaan Pribadi minimal 1 Paket Business Club sebesar Rp 1.750.000,-. Bonus ini dihitung harian dan dibayarkan pada hari berikutnya.
- e. Bonus Super Matching Pairing Crossline adalah bonus yang dihitung dari Bonus Super Matching Pairing yang diterima oleh Mitra Crossline Anda yang berada pada level yang sama. Besarnya adalah 10% dari Rupiah Bonus Super Matching Pairing yang didapat crossline satu level Anda. Syarat untuk memperoleh Bonus ini adalah Anda juga memiliki Bonus Super Matching Pairing. Jika Anda tidak memiliki Bonus Super Matching Pairing, maka crossline satu level Anda juga tidak memperoleh Bonus Super Matching Crossline. Begitu juga sebaliknya. Bonus ini dihitung harian dan dibayarkan pada hari berikutnya.
- f. Komisi yang dihitung atas belanja ulang generasi sampai dengan 35 generasi kedalaman jalur sponsorisasi anda, besarnya adalah Rp 1.500/generasi dari masing-masing pembelanjaan Paket Business Club di Plan Premier Gold sebesar minimal Rp 1.750.000,-. Berlaku kelipatannya, kedalaman generasi mengikuti peringkat di Plan Premier Gold.
 - i. Syarat untuk mendapatkan komisi ini adalah anda pernah melakukan pembelanjaan pribadi Paket Business Club di Plan Premier Gold minimal Rp 1.750.000 atau belanja ulang sesuai dengan peringkatnya masing-masing. Komisi ini dihitung harian, dibayarkan pada hari berikutnya.

PERINGKAT	KEDALAMAN GENERASI
CRYSTAL	5 GENERASI
MANAGER	10 GENERASI
GENERAL MANAGER	15 GENERASI
DIRECTOR	20 GENERASI
COMMISSIONER	25 GENERASI
MASTER COMMISSIONER	30 GENERASI
LEGEND COMMISSIONER	35 GENERASI

- g. Bonus Legend Commisioner adalah Bonus bagi Mitra Legend Commissioner yang dihitung atas belanja ulang produk apapun di jalur sponsorisasi sampai dengan batas kedalaman 1 generasi Mitra Legend Commissioner. Pembelanjaan setelahnya Mitra Legend Commisioner generasi 1 tersebut tidak dihitung lagi (break-away).
 - i. Besarnya adalah Rp 15.000/generasi dari masing-masing pembelanjaan ulang Business Club (Rp 1.750.000) sampai Legend Commissioner (Rp 4.550.000) di Plan Premier Gold sebesar minimal. Berlaku kelipatannya, kedalaman generasi mengikuti peringkat di Plan Premier Gold.

- ii. Syarat untuk mendapatkan bonus ini adalah anda minimal terkualifikasi di Legend Commisioner.
 - iii. Komisi ini dihitung harian, dibayarkan pada hari berikutnya.
- h. Reward Bonus Crystal diberikan berdasarkan pencapaian keseimbangan Crystal Poin Reward Kanan dan kiri, diakumulasikan tanpa batas waktu. Dihitung harian dan dibayarkan pada saat mitra melakukan klaim hadiah (7 hari kerja).
- i. Syarat untuk mendapatkan Crystal Poin Reward ini anda sudah terkualifikasi di peringkat Premiere minimal Mega dan peringkat Premiere Gold adalah Crystal, maka Crystal Poin Reward dari Group akan masuk akumulasi.
 - ii. 1 Crystal Poin Reward adalah pembelanjaan upgrade Crystal milik mitra dalam jaringan sebesar Rp 1.750.000,- dalam 1 invoice di Plan Premiere Gold.
 - iii. Diberikan berulang dengan belanja ulang Crystal dan berlaku reset apabila mendapatkan reward.

KUALIFIKASI CRYSTAL POIN REWARD	HADIAH CRYSTAL REWARD
25 Poin Kiri : 25 Poin Kanan (Peringkat Premiere min. Mega & Peringkat Premiere Gold adalah Crystal)	1. BOOTCAMP SENILAI Rp 15.000.000 2. Uang Tunai Senilai Rp 10.000.000 yang akan dibagikan dalam 100 hari, yaitu Rp 100.000/hari selama 100 hari.
TOTAL REWARD	Rp 35.000.000,-

- iv. Nilai uang sesuai dengan nilai maksimal yang ditentukan oleh perusahaan.
 - v. Index Konstanta sebesar 5,04% (batas maksimal Bonus pay out untuk Reward Bonus).
- i. Reward Bonus Manager diberikan berdasarkan pencapaian keseimbangan Manager Poin Reward Kanan dan kiri, diakumulasikan tanpa batas waktu. Dihitung harian dan dibayarkan pada saat mitra melakukan klaim hadiah (7 hari kerja).
- i. Syarat untuk mendapatkan Manager Poin Reward ini anda sudah terkualifikasi di peringkat Premiere minimal Mega dan peringkat Premiere Gold adalah Manager, maka Manager Poin Reward dari Group akan masuk akumulasi.
 - ii. 1 Manager Poin Reward adalah pembelanjaan Upgrade Manager milik mitra dalam jaringan sebesar Rp 1.750.000,- dalam 1 invoice di Plan Premiere Gold.
 - iii. Diberikan berulang dengan belanja ulang Manager dan berlaku reset apabila mendapatkan reward.

KUALIFIKASI MANAGER POIN REWARD	HADIAH MANAGER REWARD
350 Poin Kiri : 350 Poin Kanan (Peringkat Premiere min. Mega & Peringkat Premiere Gold adalah Manager)	1. MOBIL SENILAI Rp 150.000.000 2. Uang Tunai Senilai Rp 90.000.000 yang akan dibagikan dalam 300 hari, yaitu Rp 300.000/hari selama 300 hari.
TOTAL REWARD	Rp 240.000.000,-

- iv. Nilai uang sesuai dengan nilai maksimal yang ditentukan oleh perusahaan

- v. Index Konstanta sebesar 12,24% (batas maksimal Bonus pay out untuk Reward Bonus)
- j. Reward Bonus General Manager diberikan berdasarkan pencapaian keseimbangan General Manager Poin Reward Kanan dan kiri, diakumulasikan tanpa batas waktu. Dihitung harian dan dibayarkan pada saat mitra melakukan klaim hadiah (7 hari kerja).
 - i. Syarat untuk mendapatkan General Manager Poin Reward ini anda sudah terkualifikasi di peringkat Premiere minimal Giga dan peringkat Premiere Gold adalah General Manager, maka General Manager Poin Reward dari Group akan masuk akumulasi.
 - ii. 1 General Manager Poin Reward adalah pembelanjaan upgrade General Manager milik mitra dalam jaringan sebesar Rp 1.750.000,- dalam 1 invoice di Plan Premiere Gold.
 - iii. Diberikan berulang dengan belanja ulang General Manager dan berlaku reset apabila mendapatkan reward.

KUALIFIKASI GENERAL MANAGER POIN REWARD	HADIAH GENERAL MANAGER REWARD
1.500 Poin Kiri : 1.500 Poin Kanan (Peringkat Premiere min. Giga & Peringkat Premiere Gold adalah General Manager)	1. MOBIL SENILAI Rp 500.000.000 2. Uang Tunai Senilai Rp 365.000.000 yang akan dibagikan dalam 365 hari, yaitu Rp 1.000.000/hari selama 365 hari.
TOTAL REWARD	Rp 865.000.000,-

- iv. Nilai uang sesuai dengan nilai maksimal yang ditentukan oleh perusahaan.
- v. Index Konstanta sebesar 9,52% (batas maksimal Bonus pay out untuk Reward Bonus)
- k. Reward Bonus Director diberikan berdasarkan pencapaian keseimbangan Director Poin Reward Kanan dan kiri, diakumulasikan tanpa batas waktu. Dihitung harian dan dibayarkan pada saat mitra melakukan klaim hadiah (7 hari kerja).
 - i. Syarat untuk mendapatkan Director Poin Reward ini anda sudah terkualifikasi di peringkat Premiere minimal Giga dan peringkat Premiere Gold adalah Director, maka Director Poin Reward dari Group akan masuk akumulasi.
 - ii. 1 Director Poin Reward adalah pembelanjaan upgrade Director milik mitra dalam jaringan senilai Rp 1.750.000,- dalam 1 invoice di Plan Premiere Gold.
 - iii. Diberikan berulang dengan belanja ulang Director dan berlaku reset apabila mendapatkan reward.

KUALIFIKASI DIRECTOR POIN REWARD	HADIAH DIRECTOR REWARD
5.000 Poin Kiri : 5.000 Poin Kanan (Peringkat Premiere min. Giga & Peringkat Premiere Gold adalah Director)	1. MOBIL SENILAI Rp 1.000.000.000 2. Uang Tunai Senilai Rp 1.095.000.000 yang akan dibagikan dalam 365 hari, yaitu Rp 3.000.000/hari selama 365 hari.
TOTAL REWARD	Rp 2.095.000.000,-

- iv. Nilai uang sesuai dengan nilai maksimal yang ditentukan oleh perusahaan.

- v. Index Konstanta sebesar 5,71% (batas maksimal Bonus pay out untuk Reward Bonus)
- l. Reward Bonus Commisioner diberikan berdasarkan pencapaian keseimbangan Commisioner Poin Reward Kanan dan kiri, diakumulasikan tanpa batas waktu. Dihitung harian dan dibayarkan pada saat mitra melakukan klaim hadiah (7 hari kerja).
 - i. Syarat untuk mendapatkan Commisioner Poin Reward ini anda sudah terkualifikasi di peringkat Premiere minimal Terra dan peringkat Premiere Gold adalah Commissioner, maka Commisioner Poin Reward dari Group akan masuk akumulasi.
 - ii. 1 Commisioner Poin Reward adalah pembelanjaan upgrade Commissioner mitra dalam jaringan senilai Rp 2.800.000,- dalam 1 invoice di Plan Premiere Gold.
 - iii. Diberikan berulang dengan belanja ulang Commisioner dan berlaku reset apabila mendapatkan reward.

KUALIFIKASI COMMISSIONER POIN REWARD	HADIAH COMMISSIONER REWARD
15.000 Poin Kiri : 15.000 Poin Kanan (Peringkat Premiere min. Terra & Peringkat Premiere Gold adalah Commisioner)	1. MOBIL SENILAI Rp 3.000.000.000 2. Uang Tunai Senilai Rp 1.825.000.000 yang akan dibagikan dalam 365 hari, yaitu Rp 5.000.000/hari selama 365 hari.
TOTAL REWARD	Rp 4.825.000.000,-

- iv. Nilai uang sesuai dengan nilai maksimal yang ditentukan oleh perusahaan.
- v. Index Konstanta sebesar 3,57% (batas maksimal Bonus pay out untuk Reward Bonus)
- m. Reward Bonus Master Commisioner diberikan berdasarkan pencapaian keseimbangan Master Commisioner Poin Reward Kanan dan kiri, diakumulasikan tanpa batas waktu. Dihitung harian dan dibayarkan pada saat mitra melakukan klaim hadiah (7 hari kerja).
 - i. Syarat untuk mendapatkan Master Commisioner Poin Reward ini anda sudah terkualifikasi di peringkat Premiere minimal Terra dan peringkat Premiere Gold adalah Master Commissioner, maka Master Commisioner Poin Reward dari Group akan masuk akumulasi.
 - ii. 1 Master Commisioner Poin Reward adalah pembelanjaan upgrade Master Commissioner mitra dalam jaringan senilai Rp 3.500.000,- dalam 1 invoice di Plan Premiere Gold.
 - iii. Diberikan berulang dengan belanja ulang Master Commisioner dan berlaku reset apabila mendapatkan reward.

KUALIFIKASI MASTER COMMISSIONER POIN REWARD	HADIAH MASTER COMMISSIONER REWARD
25.000 Poin Kiri : 25.000 Poin Kanan	1. MOBIL SENILAI Rp 5.000.000.000
(Peringkat Premiere min. Terra & Peringkat Premiere Gold adalah Master Commissioner)	2. Uang Tunai Senilai Rp 5.000.000.000 yang akan dibagikan dalam 1.000 hari, yaitu Rp 5.000.000/hari selama 1.000 hari.
TOTAL REWARD	Rp 10.000.000.000,-

- iv. Nilai uang sesuai dengan nilai maksimal yang ditentukan oleh perusahaan.
- v. Index Konstanta sebesar 2,86% (batas maksimal Bonus pay out untuk Reward Bonus)
- n. Reward Bonus Legend Commissioner diberikan berdasarkan pencapaian keseimbangan Legend Commissioner Poin Reward Kanan dan kiri, diakumulasi tanpa batas waktu. Dihitung harian dan dibayarkan pada saat mitra melakukan klaim hadiah (7 hari kerja).
 - i. Syarat untuk mendapatkan Legend Commissioner Poin Reward ini anda sudah terqualifikasi di peringkat Premiere minimal Terra dan peringkat Premiere Gold adalah Legend Commissioner, maka Legend Commissioner Poin Reward dari Group akan masuk akumulasi.
 - ii. 1 Legend Commissioner Poin Reward adalah pembelanjaan upgrade Legend Commissioner milik mitra dalam jaringan senilai Rp 4.550.000,- dalam 1 invoice di Plan Premiere Gold.
 - iii. Diberikan berulang dengan belanja ulang Legend Commissioner dan berlaku reset apabila mendapatkan reward.

KUALIFIKASI LEGEND COMMISSIONER POIN REWARD	HADIAH LEGEND COMMISSIONER REWARD
35.000 Poin Kiri : 35.000 Poin Kanan	1. VILLA SENILAI Rp 10.000.000.000
(Peringkat Premiere min. Terra & Peringkat Premiere Gold adalah Legend Commissioner)	2. Uang Tunai Senilai Rp 10.000.000.000 yang akan dibagikan dalam 1.000 hari, yaitu Rp 10.000.000/hari selama 1.000 hari.
TOTAL REWARD	Rp 20.000.000.000,-

- iv. Nilai uang sesuai dengan nilai maksimal yang ditentukan oleh perusahaan.
- v. Index Konstanta sebesar 3,14% (batas maksimal Bonus pay out untuk Reward Bonus)
- o. Bonus Super Reward adalah bonus yang diberikan kepada para upline di jalur/pohon sponsorisasi yang telah melakukan belanja Upgrade Legend Commissioner. Saat seorang Mitra dalam jaringan mencapai salah satu Reward di Plan Premiere Gold, maka 35 generasi upline-nya ke atas akan mendapatkan Bonus Super Reward sesuai dengan Reward yang dicapai oleh Mitra downline tersebut.
 - i. Syaratnya, para upline tersebut sudah terqualifikasi di Legend Commissioner, jika belum maka tidak akan mendapat Bonus Super Reward ini.

REWARD YANG DICAPAI OLEH MITRA	KUALIFIKASI MINIMAL BAGI SETIAP UPLINE PENERIMA BONUS SUPER REWARD (35 GENERASI KE ATAS POHON SPONSOR)	BONUS SUPER REWARD UNTUK UPLINE (35 GENERASI KE ATAS POHON SPONSOR)	INDEKS KONSTANTA PAYOUT (HITUNGAN TERGABUNG DI REWARD)
MANAGER	LEGEND COMMISSIONER	35 GENERASI @ Rp 1.500.000	4,29%
GENERAL MANAGER	LEGEND COMMISSIONER	35 GENERASI @ Rp 10.000.000	6,67%
DIRECTOR	LEGEND COMMISSIONER	35 GENERASI @ Rp 40.000.000	8,00%
COMMISSIONER	LEGEND COMMISSIONER	35 GENERASI @ Rp 45.000.000	1,88%
MASTER COMMISSIONER	LEGEND COMMISSIONER	35 GENERASI @ Rp 150.000.000	3,00%
LEGEND COMMISSIONER	LEGEND COMMISSIONER	35 GENERASI @ Rp 500.000.000	5,49%

- ii. Bonus ini dihitung harian dan dibayarkan pada saat Anda melakukan klaim reward pada sistem Perusahaan.
- p. Bonus Super Reward Crossline adalah bonus yang diterima oleh Mitra Crossline Anda yang berada pada level yang sama, saat Anda memperoleh Reward tertentu sesuai kualifikasi (tabel pada halaman berikutnya).
- i. Bonus Super Reward Crossline yang didapat crossline satu level Anda nilainya berbeda-beda sesuai Reward yang Anda terima. Syaratnya adalah crossline anda tersebut terkualifikasi minimal di peringkat tertentu sesuai tabel. Misalkan Anda memperoleh Reward Commissioner, maka untuk memperoleh Bonus Super Reward Crossline mak crossline Anda harus terkualifikasi di peringkat minimal General Manager pada saat yang bersamaan. Jika tidak maka Bonus Super Reward Crossline akan hangus, tidak diterima oleh crossline Anda.
 - ii. Bonus ini dihitung harian dan dibayarkan kepada crossline pada saat Anda melakukan klaim reward pada sistem Perusahaan.
4. Jenis Komisi dan Bonus pada Program Pemasaran Plan Fast Track ALAMO :
- a. Reward Fast Track diberikan berdasarkan pencapaian keseimbangan Poin Reward Fast Track Kanan dan kiri, diakumulasikan tanpa batas waktu. Dihitung harian dan dibayarkan pada saat mitra melakukan klaim hadiah (7 hari kerja).
 - i. Syarat untuk mendapatkan Poin Reward fast Track ini anda sudah terkualifikasi di peringkat minimal Crystal, dan memiliki pembelanjaan pribadi Fast Track Rp 7.000.000 dalam 1 invoice di Plan Fast Track, maka Poin Reward Fast Track dari Group akan masuk akumulasi (berlaku selama kemitraan masih aktif).
 - ii. 1 Poin Reward Fast Track adalah pembelanjaan Fast Track milik mitra dalam jaringan sebesar Rp 7.0000.000,- dalam 1 invoice di Plan Fast Track.
 - iii. Diberikan 1 (satu) kali saja dan berlaku akumulasi lanjutan apabila mitra usaha sudah mendapatkan reward, hadiah bisa dilihat pada tabel berikut.

SYARAT POIN KANAN - KIRI	HADIAH REWARD	NOMINAL REWARD	SYARAT TAMBAHAN SAAT MELAKUKAN KLAIM
10 : 10	Umroh/Wisata Religi	Rp 35.000.000	-
100 : 100	Mobil	Rp 300.000.000	Belanja ulang Rp 7.000.000 di Plan Fast Track
300 : 300	Mobil	Rp 900.000.000	Belanja ulang Rp 7.000.000 di Plan Fast Track
750 : 750	Mobil	Rp 1.500.000.000	Belanja ulang Rp 7.000.000 di Plan Fast Track
1.500 : 1.500	Mobil	Rp 3.000.000.000	Belanja ulang Rp 7.000.000 di Plan Fast Track

- iv. Ada persyaratan tambahan untuk melakukan klaim hadiah yakni berupa belanja ulang saat melakukan klaim hadiah ke dua dan seterusnya.
- v. Nilai uang sesuai dengan nilai maksimal yang ditentukan oleh perusahaan.

- vi. Index Konstanta sebesar 5,04% (batas maksimal Bonus pay out untuk Reward Bonus)
- b. Komisi yang dihitung atas belanja ulang generasi sampai dengan 35 generasi kedalaman jalur sponsorisasi anda, besarnya adalah Rp 15.000/generasi dari masing-masing pembelanjaan di Plan Fast Track sebesar Rp 7.000.000,-. Berlaku kelipatannya, kedalaman generasi mengikuti peringkat di Plan Premier Gold.
 - i. Syarat untuk mendapatkan komisi ini adalah anda pernah melakukan pembelanjaan pribadi di Plan Fast Track sebesar Rp 7.000.000 atau kelipatannya.

PERINGKAT	KEDALAMAN GENERASI
CRYSTAL	5 GENERASI
MANAGER	10 GENERASI
GENERAL MANAGER	15 GENERASI
DIRECTOR	20 GENERASI
COMMISSIONER	25 GENERASI
MASTER COMMISSIONER	30 GENERASI
LEGEND COMMISSIONER	35 GENERASI

- ii. Komisi ini dihitung harian, dibayarkan pada hari berikutnya.
5. Pembayaran komisi dan bonus akan dilakukan secara transfer melalui Bank dengan mengenakan biaya administrasi sesuai kebijakan Bank masing-masing. Nominal transfer minimal adalah Rp 100.000,-. Jika kurang dari itu maka akan diakumulasikan sampai mencapai.
 6. Bonus Reward, diakumulasikan sesuai periode kualifikasi promo, jika Poin bonus Reward sudah mencukupi, anggota dapat melakukan klaim bonus reward dengan memotong poin yang terkumpul untuk ditukar hadiah. Penukaran hadiah sesuai tabel hadiah yang berlaku, dan dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. Mitra ALAMO bisa memperoleh bonus Rewards atau Hadiah sesuai dengan prestasi yang dicapai berdasarkan pada ketentuan Marketing Plan ALAMO.
 - b. Mitra ALAMO yang telah mendapat bonus rewards bersedia untuk diliput dan dipromosikan oleh Perusahaan ALAMO dan Afiliasinya.
 - c. Tipe dan jenis hadiah ditentukan Perusahaan sesuai ketersediaan barang.
 - d. Hadiah akan diatur pengirimannya oleh Perusahaan dengan biaya kirim menjadi tanggungan yang bersangkutan.
 - e. Apabila bonus rewards tersebut tidak dapat disediakan karena faktor stok habis, perubahan supply, peraturan dan sebagainya yang diluar kendali Perusahaan, maka bentuk bonus rewards bisa berubah dari daftar yang telah ditentukan dengan bentuk bonus rewards lain yang bernilai setara. Bila terjadi hal demikian maka akan diinformasikan terlebih dahulu kepada Anggota yang bersangkutan.

BAB X

MASTER STOKIS & STOKIS

1. Pemohon Master Stokis atau Stokis adalah Mitra yang sudah terqualifikasi minimal peringkat Business Club di Plan Premiere Gold dan memiliki group dengan minimal 30 orang yang terqualifikasi sebagai peringkat Crystal di Plan Premiere Gold.
2. Pemohon Master Stokis atau Stokis mengajukan permohonan kepada perusahaan dengan mengisi formulir lengkap dengan informasi alamat tempat usaha beserta kesanggupan membayar deposit Master Stokis atau Stokis.
3. Perusahaan membatasi 1 (satu) Master Stokis untuk setiap Kabupaten/Kotamadya/Kota Administratif. Untuk Stokis tidak ada pembatasan jumlah dalam satu area yang sama dibawah satu Master Stokis.
4. Pemohon Master Stokis bersedia membayar biaya deposit produk senilai Rp 350.000.000 (tiga ratus lima puluh juta Rupiah) dan perusahaan akan memberikan produk dengan nilai setara guna melayani pembelian produk oleh Mitra Alamo di wilayah Master Stokis tersebut.
5. Pemohon Stokis bersedia membayar biaya deposit produk senilai Rp 35.000.000 (tiga puluh lima juta Rupiah) dan perusahaan akan memberikan produk dengan nilai setara guna melayani pembelian produk oleh Mitra Alamo di wilayah Stokis tersebut.
6. Besaran Komisi Master Stokis adalah sebesar 4% dari setiap pelaporan penjualan dalam satu bulan kalender. Komisi diperhitungkan di akhir bulan dan dibayarkan pada hari berikutnya.
7. Besaran Komisi Stokis adalah sebesar 2% dari setiap pelaporan penjualan dalam satu bulan kalender. Komisi diperhitungkan di akhir bulan dan dibayarkan pada hari berikutnya.
8. Pembelian Stokis adalah kepada Master Stokis terdekat dan perhitungan Komisi akan mengurangi Komisi Master Stokis tempatnya membeli.
9. Hal-hal lain mengenai Master Stokis dan Stokis diatur dalam perjanjian tersendiri.

BAB XI

Pajak

1. Penerimaan Komisi dan Bonus oleh mitra usaha dikenakan pajak mengikuti ketentuan perpajakan yang berlaku di Indonesia, dimana setiap mitra usaha yang mendapatkan komisi dan bonus atau bonus Reward akan langsung dipotong pajak penghasilan (PPh) sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku.
2. Segala kewajiban perpajakan dari seorang mitra usaha menjadi beban dari tanggung jawab mitra usaha yang bersangkutan.

BAB XII

PELATIHAN DAN PEMBINAAN BAGI MITRA USAHA

1. Pelatihan yang diberikan oleh Perusahaan adalah:
 - a. **Open Plan Presentation (OPP)**, adalah acara yang difasilitasi oleh Perusahaan untuk mengenalkan tentang peluang bisnis ALAMO kepada masyarakat umum sekaligus membantu para Mitra yang belum mampu melakukan presentasi mandiri. Acara ini dilakukan secara berkala setiap satu bulan sekali ,bisa dilakukan di daerah yang sedang berkembang terbuka bagi semua peringkat ataupun melalui fasilitas online lainnya.
 - b. **Business Building Orientation (BBO)**, adalah pelatihan bagi para Mitra ALAMO yang baru bergabung untuk mendalami pengetahuan produk, marketing plan, cara menjual,

serta cara menjalankan bisnis ALAMO . Acara ini dilakukan setiap 2 bulan sekali setiap berbayar, dan dilakukan di Hotel dan terbuka bagi semua peringkat.

- c. **Leaders Club (LC)**, adalah pertemuan khusus bagi para Mitra ALAMO yang telah mencapai peringkat tertentu sebanyak tiga kali dalam setahun. Pertemuan ini dilakukan secara tahunan dan tidak berbayar bagi para pencapainya. Hanya bagi Mitra yang telah mencapai peringkat Platinum.
 - d. **Training Of Trainers (TOT)** Adalah pelatihan dan pembinaan bagi para mitra ALAMO untuk memiliki kemampuan berbicara didepan umum dan melatih bagaimana presentasi yang efektif. Pelatihan dan pembinaan ini diadakan 3 bulan sekali, berbayar bisa dilakukan di Hotel atau gedung pertemuan lainnya.
2. Pembinaan yang akan diberikan oleh Perusahaan adalah :
- a. **HOW TO START (HTS)**, merupakan program pembinaan bagi pemula di bisnis ALAMO . 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. Tidak ada syarat kualifikasi peringkat untuk mengikuti pembinaan ini.

BAB XIII

SANKSI ATAS PELANGGARAN OLEH MITRA ALAMO

1. Mitra Usaha ALAMO 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 Usaha tersebut.
2. Pelanggaran yang terjadi akan diberi surat peringatan atau dapat mengakibatkan diberhengkannya keanggotaan Mitra tersebut, atau dilakukan penundaan pembayaran komisi dan bonus sementara selama masa investigasi.
3. Apabila berdasarkan hasil investigasi, Mitra yang bersangkutan terbukti melanggar ketentuan sebagaimana yang sudah ditetapkan, maka komisi dan bonus yang bersangkutan akan dibayarkan dan setelah itu keanggotaannya langsung dibatalkan. Sebaliknya apabila ia tidak terbukti melakukan pelanggaran, maka komisi dan bonus yang bersangkutan akan kembali diproses dan keanggotaannya tetap dilanjutkan.

BAB XIV

PEMBAJAKAN DOWNLINE/MITRA USAHA LAIN

1. Mitra Usaha ALAMO 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:
 - a. User Name Mitra yang baru disponsori tersebut akan dihapuskan.
 - b. 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 ALAMO GREEN LIFE 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 Usaha ALAMO 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 myalamo.co.id.

BAB XVI

PERSELISIHAN DENGAN PERUSAHAAN

1. Segala bentuk perselisihan dengan perusahaan akan diselesaikan dengan mengutamakan prinsip musyawarah dan kekeluargaan. Namun apabila penyelesaian 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 ALAMO GREEN LIFE berada, yakni Kota Surabaya, Propinsi Jawa Timur.

BAB

XVII

PENUTUP

Kode Etik dan Peraturan Perusahaan ini dibuat sebagai norma dan perjanjian antara PT ALAMO GREEN LIFE dan Mitra Usaha ALAMO yang secara resmi telah diterima keanggotaannya. Setiap perubahan dalam Kode Etik dan Peraturan Perusahaan ini akan diberitahukan kepada seluruh Mitra Usaha selambatnya 30 (tiga puluh) hari sebelum diberlakukan dengan persetujuan terlebih dahulu dari Kementerian Perdagangan Republik Indonesia.