

## **KODE ETIK DAN KEBIJAKAN PERUSAHAAN**

PT. Indo Supply Chain (ISC) menuangkan segala aturan terkait usahanya ke dalam Kode Etik dan Kebijakan Perusahaan yang mengatur hubungan antara Perusahaan dan Member. Perusahaan yakin bahwa prinsip-prinsip kejujuran, praktek etika, integritas, transparansi dan keadilan adalah prinsip fundamental untuk suatu bisnis yang dihormati dan sukses. Prinsip-prinsip ini adalah pondasi dari filosofi Perusahaan, nilai-nilai dan merupakan elemen yang vital untuk membangun kepercayaan dalam hubungan Perusahaan dengan para Member. Sangat penting untuk semua pihak terkait untuk mengetahui, memahami dan menggunakan upaya terbaik untuk menaati dan mengaplikasikan prinsip-prinsip ini.

Tujuan dari Kode Etik Perusahaan adalah:

1. Untuk menimbulkan kesadaran dan memberikan petunjuk untuk Perusahaan dan Member mengenai etika Perusahaan ketika menghadapi dan memecahkan masalah.
2. Untuk menstimulasi kesadaran mengenai isu-isu etika dan praktek yang dihadapi dalam pelaksanaan bisnis sehari-hari dan untuk menjunjung nilai-nilai seperti kompetensi, kepercayaan, transparansi, ketulusan, kejujuran dan menjadi adil dalam semua urusan.
3. Untuk menjalankan praktek etika berbasis pada kejujuran dan integritas didalam Perusahaan dengan memastikan ketaatan individu dan/atau kelompok dalam Perusahaan tersebut.
4. Untuk menciptakan rangka kerja dan pedoman bagi perilaku etika yang disyaratkan untuk setiap individu dalam Perusahaan.
5. Untuk berbagai tujuan yang jelas dan realistis antara Perusahaan dan Member dalam mengimplementasikan Kode Etik dan membuat standar etika yang tinggi sebagai bagian terpadu dari budaya Perusahaan.

### **BAB 1 ISTILAH-ISTILAH**

1. Perusahaan adalah PT. Indo Supply Chain (ISC) merupakan suatu perseroan terbatas yang didirikan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia yang berkedudukan di Jakarta Timur.
2. Komisi Penjualan adalah imbalan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Member yang besarnya di hitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan produk baik secara pribadi maupun jaringan dan sesuai dengan rencana pemasaran (Marketing Plan) produk yang ditetapkan oleh Perusahaan.
3. Rencana Pemasaran (Marketing Plan) adalah rencana Perusahaan dalam memasarkan produk yang akan dilaksanakan dan dikembangkan oleh Member melalui jaringan penjualan langsung dengan rencana pemasaran Skema Matahari (Breakaway).
4. Produk adalah barang yang disediakan oleh Perusahaan untuk dijual sesuai program pemasaran.
5. Member adalah anggota mandiri jaringan pemasaran atau penjualan perseorangan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi Perusahaan yang memasarkan atau menjual produk.

6. Gerai ISC adalah bagian dari Perusahaan yaitu kantor cabang yang dikelola oleh perusahaan untuk tempat pelayanan distribusi produk dan pelatihan Member dengan jadwal rutin presentasi yang dilakukan oleh karyawan ISC. Adapun pelayanan yang dimaksud adalah:
  - Menyediakan ruang presentasi
  - Ada staf manajemen yang siap menjelaskan hal-hal yang berkaitan dengan ISC secara umumataupun teknis
  - Member dapat melakukan pembelian secara langsung tanpa melalui aplikasi atau website
  - Member dapat melakukan Pengambilan produk atas pembelian yang dilakukan melalui aplikasi atau website
7. Cakupan Area adalah wilayah yang mendapat pelayanan pengiriman gratis biaya pengiriman produk berdasarkan kode pos wilayah dan atau sampai kelurahan cakupan area yang ditetapkan Perusahaan. Saat ini wilayah yang bebas biaya pengiriman adalah:
  - Jabodetabek
  - Kota Bandung
  - Kota Semarang
  - Kota Surabaya
  - Kota Denpasar
  - Kota Yogyakarta

Untuk wilayah diluar cakupan area maka ada biaya pengiriman yang nilainya disesuaikan dengan pihak ekspedisi yang dipilih oleh member.

8. Pass Up Jaringan adalah suatu proses sistematis akan perubahan struktur jaringan Member tertentu bila ada seorang Member yang masa aktif keanggotaannya dinyatakan tidak berlaku, dalam hal ini Member yang mengundurkan diri dan atau Member yang tidak melakukan ketentuan pembelanjaan minimal Rp. 100.000 selama 6 (enam) bulan berturut-turut, maka Member yang levelnya berada dibawah Member yang masa aktif keanggotaannya sudah tidak berlaku akan menggantikan posisi Member tersebut, disertai dengan notifikasi terhadap Member yang bersangkutan dan Upline Membornya

## **BAB 2**

### **PERSYARATAN PENDAFTARAN**

1. Setiap Warga Negara Indonesia (WNI) minimal usia 18 tahun.
2. Member dapat mendaftar melalui :
  - a. Melalui aplikasi mobil ISC Globe yang bisa diunduh di Playstore dan Apps Store;
  - b. Melalui website [www.iscglobe.com](http://www.iscglobe.com)
3. Calon Member harus mengisi formulir pendaftaran dengan data (Nama, Nomor Ponsel, alamat surel, alamat sesuai identitas dan alamat domisili, data ahli waris dan nomor rekening) yang benar.
4. Setiap orang mendaftarkan hanya satu kali, sesuai dengan KTP. Apabila Perusahaan memperoleh lebih dari satu Perjanjian Member dari seorang pemohon, maka Perjanjian Member pertama yang diterima oleh Perusahaan merupakan Perjanjian Member yang diakui.
5. Calon Member harus menyerahkan dokumen :

- a. Foto KTP;
  - b. Foto NPWP jika ada. Apabila memakai NPWP Suami maka Calon Member wajib melampirkan Foto Kartu Keluarga.
6. Registrasi Pendaftaran calon Member sebesar Rp. 59.900,-
  7. Setiap Member yang formulirnya disetujui oleh perusahaan akan mendapatkan alat Bantu penjualan (E-staterkit).
  8. Calon Member yang telah terdaftar sebagai Member, diberi kesempatan untuk memutuskan tetap berjalan Keanggotaan atau membatalkannya dalam jangka waktu 10 hari kalender sejak tanggal aktif menjadi member ISC.
  9. Perusahaan mempunyai hak mutlak untuk menolak permohonan calon Member.

### **BAB 3 KOMISI DAN PAJAK**

#### **A. KOMISI**

1. Member akan mendapatkan komisi dengan total sebesar 11% dari level 0 hingga 10 level kebawahnya.
2. Perusahaan akan membayarkan komisi atas pembelian produk dari tanggal 1 sampai tanggal tutup order yang ditentukan perusahaan.
3. Komisi akan dihitung setiap akhir bulan dan dibayarkan selambat-lambatnya tanggal 10 (sepuluh) dibulan berikutnya.
4. Minimal komisi yang akan ditransfer sebesar Rp. 50.000,- (lima puluh ribu rupiah) setelah dipotong Pajak. Namun, Jika komisi kurang dari Rp.50.000,- (lima puluh ribu rupiah), maka akan diakumulasi di bulan berikutnya. Opsi lain, Member dapat menggunakan komisi tersebut sebagai potongan belanja ketika melakukan pembelanjaan di setiap tanggal 10 sampai dengan tanggal akhir di bulan berjalan.
5. Komisi akan hangus jika Member tidak melakukan pembelian minimal senilai Rp.100.000,- di bulan berjalan.

#### **B. PAJAK**

1. Harga produk Perusahaan akan disesuaikan dengan peraturan pajak yang berlaku
2. Komisi yang dibayarkan oleh Perusahaan kepada Member akan disesuaikan dengan peraturan pajak yang berlaku.

### **BAB 4 MASA KEANGOTAAN**

1. Masa Keanggotaan berlaku sejak formulir permohonan disetujui oleh Perusahaan. Apabila Member yang dalam kurun waktu 6 (enam) bulan terturut-turut tidak melakukan minimal pembelanjaan Rp. 100.000 maka keanggotaannya dianggap berakhir.
2. Member yang tidak aktif, dapat mengajukan permohonan kembali paling sedikit 1 (satu) bulan setelah tanggal pengunduran diri.
3. Masa aktif Keanggotaan bisa berakhir bila Member melanggar Kode Etik dan/atau melakukan tindak pidana.

## **BAB 5**

### **AHLI WARIS**

1. Keanggotaan dapat diwariskan ke ahli waris yang diinformasikan saat pengisian formulir permohonan jika Member meninggal dunia.
2. Hak waris Member diberikan kepada keluarga yang dinyatakan sebagai Ahli Waris yang dibuktikan secara sah dalam dokumen yang diakui secara hukum.
3. Ahli Waris harus berusia minimal 18 tahun pada saat Keanggotaannya diwariskan.
4. Apabila Ahli waris sudah menjadi member maka keanggotaannya dapat digabung dengan melampirkan surat pernyataan di atas materai.  
Contoh: Suami menjadi Member, Istri sebagai ahli waris, kemudian istri juga ikut menjadi Member, Disaat suami meninggal dunia maka bisnisnya jatuh ke ahli waris yaitu istrinya. Dimana Istrinya sudah menjadi Member, maka jaringan suami dan istri di jadikan satu.
5. Seorang Member yang mempunyai hak waris adalah Mitra yang masih berlaku Keanggotaannya.
6. Segala hak dan kewajiban Member yang meninggal tersebut akan diserahkan kepada ahli waris yang telah diakui oleh perusahaan.

## **BAB 6**

### **HAK DAN KEWAJIBAN MEMBER**

#### **A. HAK MEMBER**

1. Dapat Memesan Produk dengan cara :
  - a. Via Aplikasi (Playstore dan Apps Store)
  - b. Via Website ke [www.iscglobe.com](http://www.iscglobe.com)
  - c. Dapat datang langsung ke Gerai ISC
2. Mendapatkan komisi atas prestasi yang dilakukan sesuai dengan *Marketing Plan*.
3. Mendapatkan produk sesuai dengan pemesanan.
4. Memperoleh kesempatan yang sama untuk mengembangkan jaringan usaha yang seluas-luasnya di seluruh wilayah yang masuk dalam cakupan pengiriman produk yang dipasarkan oleh Perusahaan.
5. Mendapatkan fasilitas pelayanan dan kesempatan untuk mengikuti kegiatan-kegiatan Perusahaan serta berhak mendapatkan informasi yang berkaitan dengan keanggotaannya, identitas Perusahaan, produk, sistem pemasaran dan lainnya untuk memperlancar pengembangan usaha.
6. Member memiliki hak untuk mengikuti pelatihan dan pembinaan yang disediakan oleh Perusahaan.

#### **B. KEWAJIBAN MEMBER**

1. Mematuhi Kode Etik, Marketing Plan, hukum dan peraturan yang berlaku.
2. Menjaga nama baik Perusahaan.
3. Menjalankan Keanggotaannya dengan jujur, tidak memaksa, dan tidak menyarankan Membrohnya berhutang untuk menjalankan usahanya.
4. Menjaga hubungan yang harmonis dengan semua pihak yang terkait dengan Keanggotaan.
5. Melakukan pembelian produk minimal sebesar Rp. 100.000,- setiap bulannya apabila inginmendapatkan komisi.
6. Memberikan informasi yang benar mengenai pengiriman dan pengembalian produk dan pembatalan Keanggotaan yang sesuai dengan Kode Etik Perusahaan.

7. Member bertanggung jawab atas kerugian yang timbul dari penyalahgunaan:
  - a. Nama dagang;
  - b. Merek dagang;
  - c. Hak cipta; dan
  - d. Hak kekayaan intelektual Perusahaan.
8. Dalam menjalankan usahanya Member wajib menggunakan materi yang berisi informasi yang telah disetujui secara tertulis oleh Perusahaan.

## **BAB 7**

### **HAK DAN KEWAJIBAN PERUSAHAAN**

#### **A. HAK PERUSAHAAN**

1. Menyimpan dan menggunakan data Member dan calon Member yang telah diterima melalui transaksi di aplikasi untuk kepentingan Perusahaan.
2. Dalam hal menjaga usahanya, Perusahaan berhak untuk melakukan tindakan atas pelanggaran yang dilakukan oleh Member jika dalam menjalankan usahanya tidak mematuhi Kode Etik, Marketing Plan, hukum dan peraturan yang berlaku.
3. Perusahaan berhak menjalankan, menegakkan, mengatur, dan mengubah skema komisi, Kode Etik, Marketing Plan dan Peraturan Perusahaan setelah mendapat persetujuan dari Kementerian Perdagangan Republik Indonesia.
4. Perusahaan berhak secara mutlak mengubah, menambah, atau menghapus hal-hal yang berkaitan dengan Produk, baik jenis, kemasan, formula, harga, kualitas dan kuantitas produk tanpa penjelasan atau pemberitahuan sebelumnya, setelah mendapat persetujuan dari Kementerian Perdagangan Republik Indonesia.
5. Perusahaan berhak memutuskan apakah suatu kegiatan Member merupakan suatu pelanggaran terhadap Kode Etik, Marketing Plan, hukum dan peraturan yang berlaku.
6. Perusahaan berhak mewajibkan Member mengembalikan komisi yang di akibatkan karena kesalahan sistem Perusahaan, produk yang dikembalikan sesuai dengan Kode Etik Perusahaan.

#### **B. KEWAJIBAN PERUSAHAAN**

1. Memberikan informasi kepada Member secara benar dan jelas tentang Kode Etik, kebijakan perusahaan, *Marketing Plan*, produk dan lain-lain yang terkait dengan kegiatan perusahaan.
2. Memberikan komisi atas usaha yang dilakukan oleh para Member sesuai dengan yang tercantum dalam Kode Etik dan *Marketing Plan*.
3. Menyediakan produk sesuai pesanan Member, serta materi digital yang diperlukan Member dalam menjalankan usahanya.
4. Perusahaan dalam melakukan usahanya dan pembinaan Member, berkewajiban mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku di Indonesia.
5. Perusahaan wajib berupaya dengan segala kemampuannya untuk menjaga kerahasiaan data Member dan calon Member.
6. Perusahaan wajib memberikan pelatihan dan pembinaan kepada Member.

## **BAB 8**

### **PELATIHAN DAN PEMBINAAN**

1. Perusahaan harus mengawasi, melatih, mendukung, dan berkomunikasi secara berkesinambungan dengan setiap Member dan Calon Member dengan cara yang konsisten sesuai Kode Etik.  
Tanggung jawab Member mencakup, namun tidak terbatas pada:
  - a. Menyediakan pelatihan dan pembinaan kepada Member dan Calon Member yang telah disiapkan oleh Perusahaan yaitu ISC Sharing yang bertema misalnya: Dimulai dari sini, Cara menggunakan aplikasi dan web, pemahaman kode etik dan marketing plan dan sebagainya yang disesuaikan dengan kebutuhan Member.
  - b. Memastikan bahwa seluruh Member memahami dan mematuhi syarat dan ketentuan, Kode Etik, hukum dan peraturan yang berlaku;
  - c. Mengawasi kegiatan-kegiatan yang disponsori secara pribadi atau disponsori salah satu anggota Member dan bekerja sama dengan Perusahaan dengan itikad baik untuk mencegah pelanggaran terhadap Kode Etik ini dan manipulasi terhadap *Marketing Plan*.
2. Perusahaan berkewajiban memberikan pembinaan dan pelatihan kepada para Member, sesuai dengan poin 1.a. dengan membuat jadwal khusus program pelatihan atau pembinaan yang diadakan secara online dan offline.

## **BAB 9**

### **LARANGAN DAN BATASAN**

#### **A. LARANGAN**

1. Member dilarang mendorong para downline untuk membeli produk dalam kuantitas yang berlebihan, melebihi kebutuhan atau permintaan mereka.
2. Dilarang melakukan praktek perekrutan yang tidak sesuai dengan kode etik, marketing plan dan kebijakan Perusahaan.
3. Member dilarang memasarkan, menjual ataupun menjadi agen atau anggota dari produk atau layanan Perusahaan Penjualan Langsung lainnya yang sejenis.
4. Dilarang memaksa konsumen membeli produk Perusahaan yang tidak sesuai dengan pilihannya.
5. Dilarang menggunakan semua jaringan Perusahaan untuk memasarkan produk yang bukan produk dari Perusahaan.
6. Seorang Member dilarang memanipulasi informasi Perusahaan serta tidak menjanjikan apapun kepada Member lain dan/atau calon Member, diluar dari apa yang telah ditetapkan oleh Perusahaan.
7. Dilarang menghina, membuat perbandingan, klaim, pernyataan yang menyesatkan atau memberikan informasi yang tidak benar mengenai individu, Perusahaan termasuk merek dagang dan kegiatannya, Perusahaan lain, produk dan kegiatannya.
8. Dilarang menggunakan cara-cara yang tidak sesuai dengan kode etik dan marketing plan untuk mengajak seseorang bergabung.
9. Member dilarang mengatasnamakan diri sebagai wakil atau karyawan Perusahaan dalam menjalankan bisnis Keanggotaannya.

10. Member dilarang berbohong, memaksa, dan menyarankan Membrnya berhutang untuk menjalankan usahanya.
11. Member di larang menjual produk di luar sistem penjualan langsung seperti *market place*, toko retail, atau toko umum.
12. Member dilarang mempromosikan produk dan atau materi yang tidak sesuai sesuai dengan peraturan dan kebijakan Perusahaan.
13. Member dilarang menggunakan nama Perusahaan sebagai referensi aplikasi pinjaman, pengajuan kartu kredit, atau aplikasi lainnya.
14. Dilarang menghubungkan Perusahaan dengan suku, agama, ras, atau golongan tertentu, atau organisasi lain yang tidak berafiliasi dengan Perusahaan.
15. Member dilarang mengubah kemasan produk ataupun mengurangi/menambah jumlah/isi dari paket produk resmi yang sudah ditetapkan oleh Perusahaan. Apabila terbukti hal itu dijalankan, maka perusahaan berhak menjatuhkan sanksi mulai dari surat peringatan hingga pencabutan Keanggotaan. Apabila perusahaan dirugikan secara langsung, maka perusahaan berhak memprosesnya secara hukum.
16. Member dilarang menjual produk dengan menggunakan materi yang berisi informasi yang belum disetujui secara tertulis oleh Perusahaan.
17. Member dilarang mempresentasikan produk atau informasi apapun tentang perusahaan dan kegiatannya kepada pesaing bisnis Perusahaan.
18. Tanpa persetujuan tertulis, Member tidak diizinkan menggunakan nama ataupun logo Perusahaan dalam kegiatan apapun, termasuk (namun tidak terbatas) dalam pembentukan organisasi, komunitas, atau kelompok, baik di media sosial atau media komunikasi online.

## **B. BATASAN**

Penyimpanan dan distribusi produk kebutuhan dasar yang merupakan produk kebutuhan pokok dan produk penting mengikuti peraturan pemerintah yang berlaku.

## **BAB 10 PENGUNAAN DAN PENYEBARAN INFORMASI**

1. Dalam memasarkan suatu produk, Member diizinkan untuk menggunakan segala macam jenis tulisan dan /atau rekaman yang disediakan oleh Perusahaan
2. Member boleh menggunakan materi pribadi dalam memasarkan produk, setelah isi materi telah disetujui secara tertulis oleh perusahaan.

## **BAB 11 JAMINAN MUTU**

Perusahaan menjamin bahwa Produk yang dipasarkan:

- a. Dikemas dengan baik;
- b. Tidak terdapat benda asing didalam produk;
- c. Tidak berbau tidak sedap (tidak sebagaimana mestinya)
- d. Warna Produk tidak berubah (sebagaimana mestinya)

## **BAB 12**

### **PENGUNDURAN DIRI**

1. Member yang mengundurkan diri harus menyampaikan secara tertulis kepada Perusahaan. Keanggotaan akan berakhir efektif setelah Perusahaan menerima surat pengunduran diri tersebut.
2. Member yang pengunduran dirinya telah diterima perusahaan, akan kehilangan seluruh hak dan manfaat sebagai Member efektif setelah Keanggotaannya berakhir.
3. Kewajiban menjaga kerahasiaan akan terus berlaku setelah Keanggotaan berakhir.

## **BAB 13**

### **PROSEDUR PENGEMBALIAN PRODUK**

#### **A. COLLING OFF PERIODE**

Colling Off Periode adalah masa berpikir bagi Member untuk memutuskan bergabung atau membatalkan Keanggotaannya selama 10 hari kalender dari formulir permohonan disetujui perusahaan dengan ketentuan:

1. Member yang masa aktifnya belum melewati 10 hari kalender sejak formulir permohonan disetujui Perusahaan kemudian ingin membatalkan Keanggotaannya, Member dapat mengembalikan staterkit, produk dan bahan promosi lainnya yang dalam kondisi layak jual dalam jangka waktu 10 hari kalender sejak Member menyampaikan kepada Perusahaan untuk membatalkan Keanggotaannya, dan Perusahaan akan membelinya dengan harga pembelian awal Member ke Perusahaan 100% (seratus persen).
2. Member yang ingin mengembalikan staterkit, produk dan bahan promosi lainnya harus menyampaikan hal tersebut sebelumnya ke customer service Perusahaan melalui E-mail di [customerservice@iscglobe.com](mailto:customerservice@iscglobe.com), berisi informasi: foto atau softcopy nomor tagihan dan surat jalan diterima, Member ID, tanggal produk diterima, tanggal dan informasi lain tentang hal pengembalian produk.
3. Uang pembelian atau pengembalian akan diterima Member melalui bank transfer paling lambat 10 hari kalender setelah staterkit, produk dan bahan promosi lainnya diterima dengan baik oleh Perusahaan.

#### **B. BUY BACK GUARANTEE**

Buy Back Guarantee adalah Perusahaan membeli kembali staterkit, produk dan bahan promosi lainnya yang dalam kondisi layak jual dengan harga senilai harga pembelian awal Member ke Perusahaan dengan dikurangi biaya administrasi paling banyak 10% (sepuluh persen) dan nilai setiap manfaat yang telah diterima oleh Member berkaitan dengan pembelian staterkit, produk dan bahan promosi lainnya tersebut apabila Member mengundurkan diri atau diberhentikan oleh Perusahaan dengan ketentuan:

1. Member yang mengundurkan diri atau diberhentikan oleh Perusahaan, dapat mengembalikan staterkit, produk dan bahan promosi lainnya yang dalam kondisi layak jual dalam jangka waktu 10 hari kalender sejak Member mengajukan surat permohonan pengunduran diri ke Perusahaan atau surat pemberhentian dari Perusahaan secara tertulis diterima oleh Member. Komisi akan tetap dibayarkan sesuai dengan perhitungan sebelum tanggal terhitung Member berhenti.
2. Member yang ingin mengembalikan Produk harus menyampaikan hal tersebut sebelumnya ke customer service Perusahaan melalui E-mail di [customerservice@iscglobe.com](mailto:customerservice@iscglobe.com), berisi informasi: foto atau softcopy nomor tagihan dan surat jalan diterima, Member ID, tanggal produk diterima, tanggal dan informasi lain tentang hal pengembalian produk.
3. Uang pembelian atau pengembalian akan diterima Member melalui bank transfer paling lambat 10 hari kalender setelah Produk diterima dengan baik oleh Perusahaan.



## **BAB 14 SANKSI**

1. Apabila Member melanggar kode etik dan marketing plan Perusahaan, maka Perusahaan akan memberikan sanksi, berupa peringatan tertulis, pemberhentian dari Keanggotaan, menunda atau memotong sebagian ataupun seluruh nilai komisi yang akan didapat, atau menonaktifkan sementara Keanggotaannya dan sanksi lainnya.
2. Sanksi yang diberikan kepada Member akan diberitahukan secara tertulis kepada Member yang melakukan pelanggaran.
3. Member yang menerima sanksi dapat mengajukan banding secara tertulis kepada Perusahaan dalam kurun waktu 30 hari kalender sejak tanggal yang tercantum dalam pemberitahuan Perusahaan dengan disertai bukti.
4. Apabila bukti yang diberikan Member dianggap kuat oleh Perusahaan, maka Perusahaan dapat melakukan investigasi ulang terhadap kasus yang bersangkutan.
5. Perusahaan berhak secara mutlak memberikan keputusan akhir atas pengajuan banding kasus tersebut paling lambat 30 hari kalender sejak pengajuan banding diterima Perusahaan.

## **BAB 15 KERAHASIAAN**

1. Untuk kepentingan Keanggotaan, Perusahaan dan Member wajib berupaya dengan segala kemampuannya menjaga kerahasiaan setiap dan semua data atau informasi yang eksklusif diterima oleh Perusahaan dari Member-nya atau oleh Member dari Perusahaan, baik secara lisan, tertulis, digital, elektronik, atau bentuk lain dan semua salinannya termasuk kata sandi atau kode akses lain untuk masuk ke dalam aplikasi Perusahaan, yang tidak diketahui oleh umum, kapanpun dan bagaimanapun, langsung atau tidak langsung diungkapkan kepada pihak ketiga atau kepada Member lainnya, kecuali data atau informasi tersebut:
  - a. Sedang atau akan menjadi umum tersedia untuk publik selain sebagai akibat dari pelanggaran Kode Etik ini;
  - b. Informasi yang dimiliki Perusahaan atau Member sebelum Keanggotaan;
  - c. Dikembangkan sendiri oleh Member tanpa menggunakan informasi Perusahaan dan juga berlaku sebaliknya;
  - d. Diperlukan untuk diungkapkan untuk mematuhi kewajiban hukum, perintah dan keputusan pengadilan, dengan bukti surat tertulis yang sah.
2. Perihal kerahasiaan yang diungkapkan dalam pasal ini, mengikat kedua belah pihak walaupun Keanggotaan sudah berakhir.

## **BAB 16 PENYELESAIAN PERSELISIHAN**

1. Apabila terjadi perselisihan antara Member dengan Member lainnya, Member dengan Perusahaan, maka kedua belah pihak sepakat menyelesaikan perselisihan melalui musyawarah untuk mufakat.

2. Apabila tidak tercapai kesepakatan musyawarah untuk mufakat maka kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikan perselisihan melalui kantor kepaniteraan Pengadilan Negeri Jakarta Timur. Keputusan Pengadilan merupakan putusan final dan mengikat Perusahaan dan Member.
3. Segala biaya yang dikeluarkan yang timbul dalam perselisihan akan ditanggung oleh masing-masing pihak.

## **BAB 17**

### **PENUTUP**

1. Setiap perubahan dalam Kode Etik akan diberitahukan kepada Member secara tertulis dalam waktu 7 sampai dengan 30 hari kalender setelah mendapat persetujuan dari Kementerian Perdagangan.
2. Member menyatakan bahwa telah membaca, memahami dan tunduk pada seluruh isi kode etik yang berlaku.

Jakarta,  
PT. INDO SUPPLY CHAIN