



MARKETING PLAN

PROGRAM PEMASARAN DAN
KOMPENSASI BRAND PARTNER

Dokumen: MOV-MP

Versi: 2.0

Tanggal Terbit: 15 Oktober 2026

Tanggal Efektif: 15 Oktober 2026

Status: Berlaku

DAFTAR ISI

COVER

DAFTAR ISI 2

BAB I

PENDAHULUAN 7

1.1. Ketentuan Umum 7

1.2. Definisi Istilah 7

A. Istilah Umum dan Keanggotaan 7

B. Istilah Struktur Jaringan 8

C. Istilah Volume dan Transaksi 9

D. Istilah Komisi dan Mekanisme Perhitungan 10

E. Istilah Kanal Pemasaran 11

BAB II

PRINSIP DASAR 12

BAB III

PENDAFTARAN DAN STATUS 12

3.1. ENTRY 12

3.2. SILVER 12

3.3. GOLD 12

3.4. PLATINUM 12

3.5. Ketentuan Akumulasi BV dan TP 13

3.6. Masa Keanggotaan, Perpanjangan, dan Masa Tenggang 13

BAB IV

TUJUH SUMBER MANFAAT EKONOMI 15

BAB V

RETAIL PROFIT 15

5.1. Definisi dan Ketentuan Umum 15

5.2. Formula dan Contoh Perhitungan Retail Profit 16

5.3. PLATINUM Cashback 16

5.4. Potensi Manfaat Ekonomi Retail Profit dan PLATINUM Cashback 17

BAB VI

KOMISI QUICK START 5 GENERATION 17

- 6.1. Definisi dan Ketentuan Umum 17
- 6.2. Struktur Komisi Quick Start 18
- 6.3. Formula Perhitungan Quick Start 18
- 6.4. Contoh Perhitungan Quick Start 19
- 6.5. Pengakuan Transaksi 19

BAB VII

KOMISI REFERRAL 5 GENERATION 19

- 7.1. Definisi dan Ketentuan Umum 19
- 7.2. Struktur Komisi Referral 20
- 7.3. Formula Perhitungan Komisi Referral 20
- 7.4. Contoh Perhitungan Komisi Referral 21
- 7.5. Pengakuan Transaksi 21

BAB VIII

NETWORK INCOME 22

- 8.1. Definisi Network Income 22
- 8.2. Mekanisme Pairing dan Carry-Over Business Volume 22
- 8.3. Status Keanggotaan, Pemulihan, dan Carry-Over BV 23
- 8.4. Tabel Network Income 25
- 8.5. Batas Maksimum Harian Network Income 25

BAB IX

ROYALTY INCOME 10 GENERATION 26

- 9.1. Definisi dan Ketentuan Umum 26
- 9.2. Struktur Royalty Income 26
- 9.3. Formula Perhitungan Royalty Income 27
- 9.4. Contoh Perhitungan Royalty Income 27
- 9.5. Ketentuan Pengakuan Royalty Income 28

BAB X	
BRAND PARTNER RANK	28
10.1. Dua Kelompok Ranking	28
10.2. Development Rank & Kualifikasi	28
10.3. Leadership Rank & Kualifikasi	29
10.4. Predikat Elite	29
BAB XI	
DYNAMIC COMPRESSION SYSTEM	30
11.1. Definisi dan Ketentuan Umum	30
11.2. Mekanisme Dynamic Compression	30
11.3. Contoh Ilustratif	31
BAB XII	
REPEAT ORDER	31
12.1. Definisi dan Ketentuan Umum	31
12.2. Manfaat dan Perhitungan Repeat Order	31
BAB XIII	
AUTO-RO	32
13.1. Definisi dan Ketentuan Umum	32
13.2. Alokasi Komisi dan Akumulasi Deposit Auto-RO	33
13.3. Pengiriman Produk Auto-RO	34
13.4. Komisi Auto-RO	34
13.5. Kualifikasi dan Pembayaran Komisi Auto-RO	34
BAB XIV	
TRAVEL REWARD	35
14.1. Definisi dan Ketentuan Umum	35
14.2. Periode dan Kualifikasi Travel Reward	35
14.3. Ketentuan Penggunaan Tiket Travel Reward	36
14.4. Ketentuan Pencairan Travel Reward	36
14.5. Pembatalan Perjalanan oleh Perusahaan	37
14.6. Pembatalan Hak Travel Reward	37

BAB XV

PEMBAYARAN	37
15.1. Ketentuan Umum Pembayaran	37
15.2. Pembayaran Instant-Realtime Commission	38
15.3. Pembayaran Komisi Mingguan	39
15.4. Pembayaran Retail Profit	39
15.5. Pembayaran Bulanan Komisi Auto-RO	39
15.6. Ketentuan Penarikan Dana dari Wallet	40
15.7. Metode Pembayaran Transaksi Produk	40
15.8. Pencairan Saldo Wallet bagi Brand Partner Nonaktif	40
15.9. Penahanan dan Pelepasan Dana Transaksi Konsumen melalui PWS	41

BAB XVI

TRANSACTION REVERSAL & COMMISSION REVERSAL	42
16.1. Dasar Transaction Reversal	42
16.2. Commission Reversal	42
16.3. Mekanisme Penyesuaian Komisi	43
16.4. Hubungan dengan Return & Refund	43

BAB XVII

RETURN & REFUND	44
17.1. Pembelian Brand Partner	44
17.2. Klaim Transaksi Konsumen melalui Personal Web-Store	44
17.3. Penyesuaian Komisi	46

BAB XVIII

PAJAK	46
18.1. Ketentuan Umum Perpajakan	46
18.2. Pemotongan Pajak Penghasilan	46
18.3. Mekanisme Pemotongan Pajak dan Contoh Perhitungan	46
18.4. Penerbitan dan Permohonan Bukti Potong Pajak	47

BAB XIX

PERSONAL WEB-STORE 47

19.1. Definisi dan Fungsi Personal Web-Store 47

19.2. Harga Jual kepada Konsumen 48

19.3. Ketentuan Transaksi melalui Personal Web-Store 48

19.4. PLATINUM Cashback dari penjualan melalui
Personal Web-Store 49

19.5. Kepatuhan Penggunaan Personal Web-Store 49

BAB XX

KETENTUAN PENUTUP 49

20.1. Hubungan dengan Dokumen MOVINITE Lainnya 49

20.2. Perubahan Marketing Plan 50

20.3. Persetujuan Elektronik 50

20.4. Disclaimer dan Ketentuan Umum 51

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Ketentuan Umum

Marketing Plan ini merupakan program pemasaran resmi PT SAPTA TARA BUANA (MOVINITE) untuk Brand Partner.

Marketing Plan mengatur:

1. Status Brand Partner;
2. Persyaratan Kualifikasi;
3. Volume;
4. Komisi;
5. Bonus;
6. Reward;
7. Cashback;
8. Rank;
9. Auto-RO;
10. Travel Reward;
11. Mekanisme pembayaran;
12. Commission Reversal;
13. Return & Refund;
14. Perpajakan;
15. Penggunaan Personal Web-Store;
16. Ketentuan lainnya yang berkaitan dengan pelaksanaan program Marketing Plan MOVINITE.

Marketing Plan ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Perjanjian Brand Partner.

1.2. Definisi Istilah

Dalam Marketing Plan ini, istilah-istilah berikut memiliki pengertian sebagaimana dijelaskan di bawah ini, kecuali apabila konteks ketentuan tertentu secara tegas menentukan pengertian yang berbeda.

A. Istilah Umum dan Keanggotaan

1. MOVINITE
Adalah nama usaha dan sistem pemasaran yang dijalankan oleh PT Sapta Tara Buana beserta program, produk, dan ketentuan Marketing Plan yang berlaku.
2. Brand Partner (BP)
Adalah mitra yang telah terdaftar dan diterima dalam sistem MOVINITE serta berhak mengikuti program pemasaran dan memperoleh manfaat sesuai persyaratan yang berlaku.

3. Referrer
Adalah Brand Partner yang secara langsung mereferalkan calon Brand Partner untuk bergabung dalam MOVINITE. Hubungan Referral dicatat dalam sistem MOVINITE.
4. Upline
Adalah Brand Partner yang berada pada posisi di atas Brand Partner lainnya dalam hubungan jaringan. Dalam Marketing Plan ini, konteks upline dapat merujuk pada struktur penempatan Binary atau garis Referral, sesuai dengan jenis komisi yang sedang dibahas.
5. Downline
Adalah Brand Partner yang berada pada posisi di bawah Brand Partner lainnya dalam hubungan jaringan, baik berdasarkan struktur penempatan Binary maupun garis Referral, sesuai konteksnya.
6. Status / Membership Status
Adalah tingkatan keanggotaan Brand Partner, antara lain ENTRY, SILVER, GOLD, dan PLATINUM, yang masing-masing memiliki persyaratan serta hak sesuai Marketing Plan.
7. Rank / Peringkat
Adalah tingkatan pencapaian Brand Partner berdasarkan persyaratan yang ditetapkan dalam Marketing Plan. Rank dapat menjadi dasar penentuan hak komisi, reward, atau manfaat lainnya.

B. Istilah Struktur Jaringan

1. Hybrid Binary System
Adalah sistem pemasaran jaringan MOVINITE yang menggunakan struktur penempatan Binary dan hubungan Referral untuk pengembangan jaringan serta perhitungan komisi sesuai ketentuan masing-masing program.
2. Pohon Binari (Binary Tree)
Adalah struktur penempatan Brand Partner dalam jaringan Binary yang terdiri atas Tim Kiri dan Tim Kanan.
3. Pohon Referral (Referral Tree)
Adalah struktur hubungan Referral yang menunjukkan hubungan antara Brand Partner dengan pihak yang direferalkannya, beserta hubungan Referral berikutnya dalam garis keturunan tersebut.
4. Jalur (Line)
Jalur utama penempatan anggota dalam struktur Binary yang tersedia bagi BP pada Tim Kiri dan Tim Kanan. BP hanya dapat melakukan penempatan melalui jalur utama yang diizinkan oleh sistem dan tidak dapat secara langsung menentukan penempatan anggota pada posisi *inside-line* atau Tim 2 (kecil) milik downline.

5. Kaki (Leg)
Cabang jaringan yang dimiliki oleh seorang BP. Setiap G1 atau Referral Pribadi (RP) dihitung sebagai satu kaki sesuai ketentuan Marketing Plan MOVINITE. Jumlah kaki yang dimiliki BP tidak dibatasi hanya dua, meskipun struktur Binary terdiri atas Tim Kiri dan Tim Kanan.
6. Tim Kiri dan Tim Kanan
Tim utama dalam struktur Binary yang menjadi dasar penempatan anggota dan perhitungan volume sesuai ketentuan Marketing Plan MOVINITE.
7. Referral
Adalah tindakan atau hubungan ketika seorang Brand Partner secara langsung mereferalkan calon Brand Partner untuk bergabung dalam MOVINITE, yang kemudian tercatat dalam sistem MOVINITE sesuai ketentuan yang berlaku.
8. Referral Pribadi (RP) adalah Brand Partner yang secara langsung direferalkan dan ditempatkan di bawah Referral seorang Brand Partner sesuai hubungan Referral yang tercatat dalam sistem MOVINITE.
9. Garis Referral (Referral Line)
Adalah rangkaian hubungan Referral yang menghubungkan seorang Brand Partner dengan Brand Partner lain dalam garis keturunan Referral yang sama. Garis Referral menjadi acuan untuk menentukan hubungan upline dan penerima komisi pada program yang menggunakan hubungan Referral.
10. Generasi (Generation)
Adalah tingkat hubungan yang digunakan untuk menentukan perhitungan atau hak penerimaan komisi generasi. Penentuan generasi mengikuti aturan masing-masing program dan tidak otomatis sama dengan jarak penempatan anggota dalam struktur Binary.
11. Spill-over
BP yang ditempatkan di bawah seorang BP dalam struktur Binary, tetapi tidak berasal dari garis Referral BP yang menerima limpahan tersebut. Meskipun bukan bagian dari garis Referral BP tersebut, seluruh BV dan TP yang dihasilkan oleh BP Spill-over tersebut diperhitungkan bagi BP yang menerima Spill-over, sesuai dengan ketentuan Marketing Plan MOVINITE.

C. Istilah Volume dan Transaksi

1. Repeat Order (RO)
Adalah transaksi pembelian produk MOVINITE, baik berupa produk satuan maupun paket yang terdaftar sebagai SKU, yang dilakukan oleh Brand Partner berstatus PLATINUM maupun transaksi pembelian produk oleh konsumen melalui Personal Web-Store (PWS) milik Brand Partner yang diklasifikasikan sebagai Repeat Order sesuai ketentuan Marketing Plan MOVINITE.
2. Upgrade
Adalah transaksi pembelian produk MOVINITE oleh Brand Partner yang belum mencapai status PLATINUM, termasuk transaksi pembelian produk oleh konsumen melalui PWS milik Brand Partner yang diklasifikasikan

sebagai Upgrade sesuai ketentuan Marketing Plan MOVINITE. Transaksi Upgrade diperhitungkan untuk memenuhi persyaratan peningkatan status keanggotaan dan bukan sebagai Repeat Order.

3. Klasifikasi Transaksi PWS

Khusus transaksi pembelian konsumen melalui PWS, klasifikasi transaksi sebagai Upgrade atau Repeat Order ditentukan berdasarkan status Brand Partner pemilik PWS pada saat transaksi difinalisasi oleh sistem setelah masa penahanan transaksi sebagaimana diatur dalam Subbab 15.9. Dengan demikian, status Brand Partner pada saat konsumen melakukan pembayaran tidak dengan sendirinya menentukan klasifikasi akhir transaksi.

4. Perlakuan Volume dan Manfaat Transaksi

Perlakuan terhadap transaksi Repeat Order dan Upgrade, termasuk cashback, Komisi Referral, penempatan Business Volume (BV) dan Travel Point (TP), serta perhitungan Network Income dan manfaat lainnya, mengikuti ketentuan dalam BAB XII dan ketentuan terkait lainnya dalam Marketing Plan MOVINITE.

D. Istilah Komisi dan Mekanisme Perhitungan

1. Komisi (Commission)

Adalah manfaat finansial yang diberikan kepada Brand Partner berdasarkan transaksi, volume, status, kualifikasi, atau mekanisme program tertentu sesuai Marketing Plan.

2. Network Income

Adalah komisi yang dihitung berdasarkan BV yang dipasangkan antara Tim Kiri dan Tim Kanan sesuai rasio, persentase, status, dan batas pembayaran yang berlaku.

3. Royalty Income

Komisi yang diperoleh Brand Partner (BP) berdasarkan persentase tertentu dari Network Income yang dihasilkan oleh BP di bawahnya dalam garis Referral, sesuai generasi, persyaratan kualifikasi, dan ketentuan yang berlaku dalam Marketing Plan MOVINITE.

4. Komisi Quick Start

Adalah komisi yang diberikan berdasarkan ketentuan program Quick Start, termasuk persyaratan generasi, kualifikasi, dan periode penilaian yang berlaku.

5. Komisi Referral

Adalah komisi yang diberikan berdasarkan ketentuan program Referral, termasuk persyaratan generasi, kualifikasi, dan periode penilaian yang berlaku.

6. Dynamic Compression / Kompres Dinamis

Adalah mekanisme perhitungan komisi yang melewati Brand Partner yang tidak memenuhi kualifikasi dan mencari upline dalam garis jaringan yang relevan yang memenuhi kualifikasi untuk menerima komisi generasi terkait. Dynamic Compression menentukan pihak yang berhak menerima komisi tanpa mengubah posisi generasi asli.

7. Pass-up
Adalah mekanisme penerusan hak penerimaan komisi kepada upline yang memenuhi kualifikasi apabila Brand Partner yang seharusnya menerima komisi tidak memenuhi persyaratan yang berlaku, sesuai ketentuan jenis komisi terkait.
8. Kualifikasi
Adalah persyaratan yang harus dipenuhi Brand Partner untuk memperoleh komisi, mencapai rank, atau menerima reward tertentu. Persyaratan dapat mencakup status, BV, QV, TP, RP, atau kriteria lainnya sesuai program yang bersangkutan.
9. Periode Kualifikasi
Adalah jangka waktu yang digunakan untuk menilai pemenuhan persyaratan suatu komisi atau reward. Periode dapat berbeda menurut jenis program, misalnya mingguan, bulanan, atau real-time.
10. Wallet
Adalah saldo dalam sistem MOVINITE yang digunakan untuk pencatatan dan penyaluran dana kepada Brand Partner sesuai ketentuan yang berlaku.

E. Istilah Kanal Pemasaran

1. Business-to-Consumer (B2C)
Adalah aktivitas pemasaran atau penjualan produk MOVINITE yang ditujukan kepada konsumen akhir, termasuk melalui mekanisme penjualan langsung atau kanal penjualan yang disediakan perusahaan.
2. Business-to-Business (B2B)
Adalah aktivitas pengembangan bisnis melalui jaringan Brand Partner dan jalur distribusi sesuai model pemasaran MOVINITE.
3. Smart Distribution Channel (SDC)
Mekanisme distribusi B2B MOVINITE melalui jaringan Brand Partner untuk membangun jalur distribusi produk dan mendorong penjualan produk secara nyata. Pelaksanaannya mengikuti ketentuan Marketing Plan MOVINITE dan Kode Etik yang berlaku.
4. Personal Web-Store
Adalah kanal penjualan daring yang disediakan untuk Brand Partner sesuai ketentuan MOVINITE dan dapat digunakan untuk mendukung aktivitas penjualan produk.

BAB II

PRINSIP DASAR

MOVINITE memiliki dua model utama pengembangan bisnis:

1. B2C
Reseller / Jualan
Brand Partner memperoleh Retail Profit dari penjualan produk.
2. B2B
Smart Distribution Channel
Brand Partner membangun jalur distribusi melalui pengembangan jaringan sesuai Marketing Plan.

Marketing Plan memberikan beberapa sumber manfaat ekonomi yang berbeda dan saling melengkapi

BAB III

PENDAFTARAN DAN STATUS

3.1. ENTRY

Persyaratan:

- a. Pembelian pribadi minimum 250 QV
- b. Registration Fee Rp200.000

3.2. SILVER

Persyaratan:

- a. Akumulasi pembelian pribadi dan/atau pembelanjaan konsumen melalui Personal Web-Store minimum 2.000 QV
- b. Registration Fee Rp200.000 (jika bergabung langsung di SILVER)

3.3. GOLD

Persyaratan:

- a. Telah memenuhi SILVER (minimum 2.000 QV)
- b. Akumulasi BV pembelian pribadi dan/atau pembelanjaan konsumen melalui Personal Web-Store minimum 1.500 BV
- c. Registration Fee Rp200.000 (jika bergabung langsung di GOLD)

3.4. PLATINUM

Persyaratan:

- a. Telah memenuhi SILVER (minimum 2.000 QV)
- b. Akumulasi BV pembelian pribadi dan/atau pembelanjaan konsumen melalui Personal Web-Store minimum 3.500 BV
- c. Registration Fee Rp200.000 (jika bergabung langsung di PLATINUM)

Status Brand Partner pada saat perhitungan menentukan rate manfaat yang berlaku. Registration Fee hanya dibayarkan 1 (satu) kali pada saat bergabung.

3.5. Ketentuan Akumulasi BV dan TP

- a. Selama berstatus ENTRY, Brand Partner belum memperoleh akumulasi BV dan TP dari jaringan yang berada di bawahnya, baik yang berasal dari garis Referral maupun dari Spill-over, pada Tim Kiri maupun Tim Kanan.
- b. TP yang dihasilkan oleh transaksi pribadi Brand Partner berstatus ENTRY tetap diperhitungkan sesuai ketentuan Marketing Plan MOVINITE, termasuk untuk perhitungan volume bagi upline yang berhak menerimanya. QV dari pembelian yang memenuhi ketentuan juga tetap diperhitungkan untuk pencapaian status SILVER.
- c. Setelah Brand Partner mencapai status SILVER, akumulasi BV dan TP dari jaringan di bawahnya mulai diperhitungkan berdasarkan transaksi yang terjadi sejak status SILVER tercapai, sesuai ketentuan Marketing Plan MOVINITE.
- d. Seluruh BV dan TP yang berasal dari transaksi jaringan di bawah Brand Partner selama Brand Partner tersebut masih berstatus ENTRY tidak diakumulasikan sebagai volume jaringan milik Brand Partner tersebut dan tidak dibawa, dikreditkan, atau ditambahkan sebagai saldo awal setelah Brand Partner mencapai status SILVER. Akumulasi BV dan TP jaringan bagi Brand Partner tersebut hanya dimulai dari transaksi jaringan yang memenuhi ketentuan dan terjadi setelah status SILVER tercapai. Ketentuan ini tidak menghapus pengakuan TP transaksi pribadi Brand Partner berstatus ENTRY sebagaimana diatur dalam huruf b.
- e. Selama berstatus ENTRY, Brand Partner hanya berhak memperoleh Komisi Quick Start Generasi 1 (G1) dan Komisi Referral Generasi 1 (G1), sesuai persyaratan dan ketentuan masing-masing komisi dalam Marketing Plan MOVINITE.

3.6. Masa Keanggotaan, Perpanjangan, dan Masa Tenggang

1. Masa keanggotaan Brand Partner berlaku selama 1 (satu) tahun sejak tanggal efektif pendaftaran yang tercatat dalam sistem MOVINITE.
2. Brand Partner dengan status SILVER atau lebih tinggi berhak memperoleh perpanjangan keanggotaan secara gratis apabila sebelum masa keanggotaan berakhir telah memperoleh akumulasi komisi minimal Rp3.000.000 (tiga juta rupiah) dari Komisi Quick Start, Komisi Referral, Network Income, Royalty Income, dan PLATINUM Cashback selama periode keanggotaan yang relevan. Komisi Auto-RO tidak diperhitungkan dalam persyaratan perpanjangan gratis.
3. Brand Partner dengan status ENTRY tidak memperoleh hak perpanjangan gratis dan tidak dapat memperpanjang keanggotaan dalam status ENTRY. Untuk mempertahankan keanggotaan, Brand Partner berstatus ENTRY wajib meningkatkan status menjadi SILVER sesuai persyaratan yang berlaku.
4. Apabila masa keanggotaan Brand Partner berstatus ENTRY berakhir sebelum yang bersangkutan memenuhi persyaratan SILVER, Brand Partner memperoleh masa tenggang selama 30 (tiga puluh) hari kalender untuk

meningkatkan status menjadi SILVER dan membayar biaya perpanjangan keanggotaan sebesar Rp100.000 (seratus ribu rupiah) sesuai prosedur resmi MOVINITE.

5. Apabila sampai dengan berakhirnya masa tenggang sebagaimana dimaksud pada angka 4 Brand Partner berstatus ENTRY tidak memenuhi persyaratan SILVER dan tidak menyelesaikan biaya perpanjangan, keanggotaan berakhir dan tidak dapat dipulihkan melalui mekanisme pemulihan keanggotaan. Apabila yang bersangkutan ingin kembali menjadi Brand Partner, pendaftaran harus dilakukan sebagai Brand Partner baru sesuai ketentuan dan persyaratan yang berlaku.
6. Brand Partner dengan status SILVER atau lebih tinggi yang tidak memenuhi persyaratan perpanjangan gratis sebagaimana dimaksud pada angka 2 dapat memperpanjang keanggotaan dengan membayar biaya perpanjangan sebesar Rp100.000 (seratus ribu rupiah) sesuai prosedur resmi MOVINITE.
7. Apabila masa keanggotaan Brand Partner berstatus SILVER atau lebih tinggi berakhir tanpa memenuhi persyaratan perpanjangan gratis dan tanpa pembayaran biaya perpanjangan sebagaimana dimaksud pada angka 6, Brand Partner memperoleh masa tenggang selama 30 (tiga puluh) hari kalender untuk memperpanjang keanggotaan dengan membayar biaya perpanjangan sebesar Rp100.000 (seratus ribu rupiah).
8. Selama masa tenggang sebagaimana dimaksud pada angka 4 dan angka 7, status keanggotaan Brand Partner tetap tercatat aktif dan Brand Partner tetap berhak memperoleh komisi, bonus, cashback, reward, volume, serta manfaat lainnya yang menjadi haknya sesuai status dan ketentuan Marketing Plan ini.
9. Apabila masa tenggang sebagaimana dimaksud pada angka 7 berakhir tanpa perpanjangan, Brand Partner dengan status SILVER atau lebih tinggi akan masuk ke status nonaktif, dan Brand Partner tidak lagi berhak memperoleh komisi, bonus, cashback, reward, volume, serta manfaat lainnya setelah status keanggotaan menjadi nonaktif.
10. Brand Partner yang berstatus SILVER atau lebih tinggi, dapat mengajukan pemulihan keanggotaan sesuai dengan ketentuan pada BAB VIII Sub-Bab 8.3.
11. Ketentuan mengenai pemulihan keanggotaan, termasuk batas waktu pemulihan, persyaratan, pembelanjaan minimum, persetujuan, Carry-over BV, TP, QV historis, serta hak dan manfaat lainnya, mengikuti ketentuan Sub-Bab 8.3 Marketing Plan ini.

BAB IV

TUJUH SUMBER MANFAAT EKONOMI

Marketing Plan MOVINITE memiliki 7 (tujuh) sumber manfaat ekonomi:

1. Retail Profit;
2. Komisi Quick Start 5 Generation;
3. Komisi Referral 5 Generation;
4. Network Income;
5. Royalty Income;
6. Komisi Auto-RO;
7. Travel Reward.

BAB V

RETAIL PROFIT

5.1. Definisi dan Ketentuan Umum

1. Retail Profit adalah keuntungan yang diperoleh Brand Partner dari penjualan produk MOVINITE kepada konsumen, yang dihitung berdasarkan selisih antara harga jual kepada konsumen dan Harga BP.
2. Harga BP adalah harga produk yang berlaku bagi Brand Partner dalam melakukan pembelian produk MOVINITE sesuai dengan ketentuan harga yang ditetapkan oleh MOVINITE.
3. Harga Retail adalah harga jual aktual produk kepada konsumen yang ditetapkan oleh Brand Partner.
4. MOVINITE tidak menetapkan harga jual kepada konsumen yang wajib diberlakukan oleh Brand Partner. Brand Partner menentukan harga jualnya sendiri. Penetapan harga jual oleh Brand Partner tetap wajib mematuhi batas minimum harga jual yang diperbolehkan berdasarkan Harga BP sebagaimana diatur dalam Kode Etik MOVINITE.
5. Sebagai panduan, MOVINITE merekomendasikan harga jual kepada konsumen sebesar 20% (dua puluh persen) di atas Harga BP. Rekomendasi tersebut bukan merupakan penetapan harga jual wajib oleh MOVINITE.
6. Besarnya Retail Profit bergantung pada harga jual aktual yang ditetapkan oleh Brand Partner dan dapat berbeda antara satu transaksi dengan transaksi lainnya.

5.2. Formula dan Contoh Perhitungan Retail Profit

Retail Profit dihitung dengan formula berikut:

$$\text{Retail Profit} = \text{Harga Retail} - \text{Harga BP}$$

Contoh perhitungan:

Keterangan	Nilai
Harga BP	Rp500.000
Harga Retail	Rp600.000
Retail Profit	Rp100.000

Dalam contoh tersebut, Retail Profit adalah Rp100.000, yaitu selisih antara harga jual kepada konsumen sebesar Rp600.000 dan Harga BP sebesar Rp500.000. Nilai tersebut belum memperhitungkan biaya lain yang mungkin timbul dari aktivitas penjualan.

5.3. PLATINUM Cashback

1. Brand Partner berstatus PLATINUM berhak memperoleh PLATINUM Cashback sebesar 15% (lima belas persen) dari Harga BP atas transaksi yang memenuhi persyaratan, yang meliputi:
 - a. pembelian produk untuk kebutuhan pribadi Brand Partner berstatus PLATINUM melalui mekanisme Repeat Order; dan
 - b. pembelian produk oleh konsumen melalui Personal Web-Store milik Brand Partner berstatus PLATINUM, yang diperhitungkan sebagai Repeat Order Brand Partner tersebut sesuai ketentuan MOVINITE.
2. PLATINUM Cashback dihitung berdasarkan Harga BP atas transaksi yang memenuhi persyaratan, bukan berdasarkan harga jual kepada konsumen.
3. Perhitungan, pencatatan, dan pemberian PLATINUM Cashback mengikuti ketentuan Repeat Order, persyaratan transaksi, serta mekanisme sistem MOVINITE yang berlaku.
4. Pembayaran PLATINUM Cashback dilakukan melalui Wallet Brand Partner sesuai ketentuan BAB XV — PEMBAYARAN dalam Marketing Plan MOVINITE.

Contoh perhitungan:

Keterangan	Nilai
Harga BP Produk	Rp500.000
Rate PLATINUM Cashback	15%
PLATINUM Cashback	Rp75.000

Contoh tersebut berlaku apabila BP pemilik link Personal Web-Store memenuhi persyaratan PLATINUM Cashback.

5.4. Potensi Manfaat Ekonomi Retail Profit dan PLATINUM Cashback

1. Retail Profit dan PLATINUM Cashback merupakan dua manfaat yang berbeda, dengan dasar perhitungan dan persyaratan masing-masing.
2. Dalam kondisi ketika kedua manfaat tersebut berlaku, potensi manfaat ekonomi dari Retail Profit dan PLATINUM Cashback dapat mencapai hingga 35% (tiga puluh lima persen) dari Harga BP, berdasarkan ilustrasi harga jual 20% di atas Harga BP dan PLATINUM Cashback sebesar 15% dari Harga BP.
3. Angka tersebut merupakan potensi maksimum berdasarkan ilustrasi dan bukan jaminan bahwa setiap transaksi menghasilkan kedua manfaat tersebut. Realisasi manfaat bergantung pada harga jual aktual, status Brand Partner, kelayakan transaksi, serta ketentuan program yang berlaku.
4. Ketentuan mengenai Personal Web-Store, pencatatan transaksi, dan mekanisme pembayaran manfaat yang terkait dengan kanal tersebut mengikuti BAB XIX Marketing Plan MOVINITE.

BAB VI
KOMISI QUICK START 5 GENERATION

6.1. Definisi dan Ketentuan Umum

1. Komisi Quick Start 5 Generation adalah komisi yang dihitung berdasarkan Quick Start Volume (QV) dari transaksi pembelian produk yang memenuhi ketentuan dalam jaringan Referral sampai dengan lima generasi.
2. Perhitungan Quick Start menggunakan QV sebagai dasar perhitungan dan mengikuti struktur generasi, rate, persyaratan status, serta persyaratan Referral Pribadi (RP) sebagaimana diatur dalam Bab ini.
3. Komisi pada setiap generasi diberikan apabila persyaratan yang berlaku untuk generasi tersebut telah dipenuhi.

6.2. Struktur Komisi Quick Start

Generasi	Persyaratan Status	Persyaratan RP	Rate
G1	Tanpa Syarat	—	20%
G2	SILVER	2 RP berstatus SILVER	5%
G3	SILVER	3 RP berstatus SILVER	5%
G4	GOLD	4 RP berstatus SILVER	5%
G5	PLATINUM	6 RP berstatus SILVER	10%

1. G1 tidak mensyaratkan status keanggotaan atau jumlah RP tertentu untuk memperoleh komisi, sepanjang terdapat QV dari transaksi yang memenuhi ketentuan untuk diperhitungkan sebagai komisi G1.
2. Untuk G2 sampai dengan G5, Brand Partner wajib memenuhi status dan persyaratan RP sebagaimana tercantum dalam tabel.
3. Pemenuhan persyaratan suatu generasi tidak dengan sendirinya berarti persyaratan generasi lainnya telah terpenuhi.
4. Status, RP, dan QV yang digunakan dalam perhitungan ditentukan berdasarkan ketentuan program serta data yang tercatat dalam sistem MOVINITE.
5. Perhitungan Komisi Quick Start 5 Generasi menggunakan mekanisme *Dynamic Compression* sesuai ketentuan BAB XI — DYNAMIC COMPRESSION

6.3. Formula Perhitungan Quick Start

Quick Start dihitung menggunakan formula berikut:

Komisi Quick Start = Rate Generasi × QV yang Memenuhi Ketentuan × Rp1.000

Keterangan:

1. Rate Generasi adalah persentase komisi untuk generasi terkait sebagaimana tercantum dalam Sub-Bab 6.2.
2. QV yang Memenuhi Ketentuan adalah QV dari transaksi yang dapat diperhitungkan sebagai dasar komisi Quick Start sesuai sistem MOVINITE.
3. Rp1.000 adalah nilai pengali tetap yang digunakan dalam formula perhitungan komisi berbasis QV pada sistem MOVINITE.

6.4. Contoh Perhitungan Quick Start

Misalnya, seorang Brand Partner memenuhi persyaratan untuk memperoleh komisi G1 dengan QV yang memenuhi ketentuan sebesar 1.000 QV.

Keterangan	Nilai
QV yang memenuhi ketentuan	1.000 QV
Rate G1	20%
Nilai pengali	Rp1.000
Perhitungan	$20\% \times 1.000 \times \text{Rp}1.000$
Komisi Quick Start	Rp200.000

Sebagai contoh lain, apabila Brand Partner memenuhi persyaratan G2 dengan QV yang memenuhi ketentuan sebesar 1.000 QV, maka:

$$5\% \times 1.000 \times \text{Rp}1.000 = \text{Rp}50.000$$

Contoh tersebut merupakan ilustrasi cara perhitungan. Komisi aktual mengikuti transaksi yang memenuhi ketentuan, persyaratan generasi, dan pencatatan dalam sistem MOVINITE.

6.5. Pengakuan Transaksi

1. QV hanya diperhitungkan apabila berasal dari transaksi yang memenuhi ketentuan Marketing Plan dan tercatat dalam sistem MOVINITE.
2. Transaksi yang dibatalkan, dikembalikan, atau dinyatakan tidak memenuhi ketentuan dapat disesuaikan dalam penghitungan komisi sesuai mekanisme yang berlaku.
3. Penentuan generasi, status, persyaratan RP, dan QV yang diperhitungkan mengikuti struktur jaringan serta data transaksi yang tercatat dalam sistem MOVINITE.

BAB VII

KOMISI REFERRAL 5 GENERATION

7.1. Definisi dan Ketentuan Umum

1. Komisi Referral adalah komisi yang dihitung berdasarkan Business Volume (BV) dari transaksi pembelanjaan jaringan Referral yang memenuhi ketentuan, sampai dengan lima generasi.

2. Perhitungan Komisi Referral menggunakan BV yang dapat diperhitungkan sesuai Marketing Plan MOVINITE.
3. Komisi Referral G1 merupakan komisi atas hasil kerja langsung Brand Partner. Oleh karena itu, G1 tidak mensyaratkan status keanggotaan atau jumlah RP tertentu. Ketentuan ini berlaku termasuk bagi Brand Partner yang masih berstatus ENTRY.
4. Komisi Referral G2 sampai dengan G5 mengikuti persyaratan status dan RP sebagaimana tercantum dalam tabel pada Sub-Bab 7.2.
5. Ketentuan mengenai waktu mulai pengakuan BV jaringan mengikuti BAB III Sub-Bab 3.5 tentang Akumulasi BV dan TP.

7.2. Struktur Komisi Referral

Generasi	Persyaratan Status	Persyaratan RP	Rate
G1	Tanpa Syarat	—	20%
G2	SILVER	2 RP berstatus SILVER	2%
G3	SILVER	3 RP berstatus SILVER	2%
G4	GOLD	4 RP berstatus SILVER	2%
G5	PLATINUM	6 RP berstatus SILVER	4%

1. Untuk G1, komisi dihitung berdasarkan BV yang memenuhi ketentuan dari hasil kerja langsung Brand Partner, tanpa mensyaratkan status atau jumlah RP tertentu.
2. Untuk G2 sampai dengan G5, Brand Partner wajib memenuhi status dan persyaratan RP sebagaimana tercantum dalam tabel.
3. BV yang digunakan sebagai dasar perhitungan harus memenuhi ketentuan pengakuan volume dan generasi yang berlaku dalam sistem MOVINITE.
4. Perhitungan Komisi Referral 5 Generasi menggunakan mekanisme *Dynamic Compression* sesuai ketentuan BAB XI — DYNAMIC COMPRESSION

7.3. Formula Perhitungan Komisi Referral

Komisi Referral dihitung menggunakan formula berikut:

Komisi Referral = Rate Generasi × BV yang Memenuhi Ketentuan × Rp1.000

Keterangan:

1. Rate Generasi adalah persentase komisi untuk generasi terkait sebagaimana tercantum dalam Sub-Bab 7.2.

2. BV yang Memenuhi Ketentuan adalah BV dari transaksi yang dapat diperhitungkan sebagai dasar Komisi Referral sesuai sistem MOVINITE.
3. Rp1.000 adalah nilai pengali tetap yang digunakan dalam formula perhitungan komisi berbasis BV pada sistem MOVINITE.

7.4. Contoh Perhitungan Komisi Referral

Contoh 1 — Komisi G1

Seorang Brand Partner berstatus SILVER memperoleh BV sebesar 500 BV dari transaksi Referral G1 yang memenuhi ketentuan.

Keterangan	Nilai
Status BP	SILVER
BV yang memenuhi ketentuan	500 BV
Rate G1	20%
Nilai pengali	Rp1.000
Perhitungan	$20\% \times 500 \times \text{Rp}1.000$
Komisi Referral G1	Rp100.000

Contoh ini menunjukkan bahwa Brand Partner berstatus ENTRY dapat memperoleh komisi Referral G1 tanpa persyaratan status atau RP tertentu, sepanjang BV transaksi memenuhi ketentuan.

Contoh 2 — Komisi G2

Apabila Brand Partner memenuhi persyaratan G2 dan memiliki BV yang memenuhi ketentuan sebesar 500 BV, maka:

$$2\% \times 500 \times \text{Rp}1.000 = \text{Rp}10.000.$$

Contoh di atas hanya menggambarkan formula perhitungan. Komisi aktual ditentukan berdasarkan transaksi yang memenuhi ketentuan, persyaratan generasi, serta pencatatan dalam sistem MOVINITE.

7.5. Pengakuan Transaksi

1. BV hanya diperhitungkan apabila berasal dari transaksi yang memenuhi ketentuan Marketing Plan dan tercatat dalam sistem MOVINITE.
2. BV jaringan yang terbentuk selama Brand Partner masih berstatus ENTRY tidak diakumulasikan sebagai BV jaringan milik Brand Partner tersebut dan tidak dibawa atau dikreditkan sebagai saldo awal setelah Brand Partner mencapai status SILVER. Pengakuan BV jaringan dimulai dari transaksi

jaringan yang memenuhi ketentuan dan terjadi setelah status SILVER tercapai, sesuai BAB III Sub-Bab 3.5.

3. Transaksi yang dibatalkan, dikembalikan, atau dinyatakan tidak memenuhi ketentuan dapat disesuaikan dalam penghitungan komisi sesuai mekanisme yang berlaku.
4. Perhitungan Komisi Referral dilakukan berdasarkan data transaksi dan struktur Referral yang tercatat dalam sistem MOVINITE.

BAB VIII

NETWORK INCOME

8.1. Definisi Network Income

Network Income adalah komisi yang diperoleh Brand Partner berdasarkan Business Volume (BV) yang terpairing antara dua jalur jaringan, yaitu jalur kiri dan jalur kanan. Besarnya Network Income dihitung berdasarkan persentase komisi sesuai status Brand Partner yang berlaku, dengan tetap memperhatikan batas maksimum komisi harian.

8.2. Mekanisme Pairing dan Carry-Over Business Volume

1. Network Income dihitung berdasarkan Business Volume (BV) yang berhasil dipairing antara dua jalur jaringan Brand Partner, yaitu jalur kiri dan jalur kanan, dengan rasio pairing 1:1.
2. Pada setiap proses pairing, setiap 1 (satu) BV dari jalur kiri dipasangkan dengan 1 (satu) BV dari jalur kanan. Dengan demikian, jumlah BV yang dapat dipairing ditentukan oleh jumlah BV tersedia yang lebih kecil di antara kedua jalur.
3. Apabila terdapat selisih BV antara jalur kiri dan jalur kanan setelah proses pairing, BV yang belum terpairing akan tetap tersimpan sebagai *carry-over BV* untuk dipasangkan dengan BV baru yang masuk pada jalur lainnya.
4. Carry-over BV tetap tersimpan tanpa batas waktu selama keanggotaan Brand Partner berstatus aktif. Carry-over BV tersebut dapat digunakan dalam proses pairing berikutnya dan menjadi dasar perhitungan Network Income apabila berhasil terpairing sesuai dengan ketentuan Marketing Plan ini.
5. Apabila keanggotaan Brand Partner berakhir atau menjadi nonaktif, baik karena berakhirnya masa keanggotaan tanpa perpanjangan maupun pemberhentian oleh Perusahaan akibat pelanggaran, carry-over BV yang tersimpan pada saat keanggotaan menjadi nonaktif tidak dapat digunakan selama status keanggotaan tersebut nonaktif, kecuali apabila keanggotaan dipulihkan sesuai dengan ketentuan pada Sub-Bab 8.3.
6. Selama status keanggotaan Brand Partner tercatat nonaktif, Brand Partner tidak berhak memperoleh pembayaran Network Income atas periode ketika status keanggotaannya nonaktif. Carry-over BV yang telah tersimpan sebelum status keanggotaan menjadi nonaktif tidak dapat digunakan untuk

perhitungan pairing selama periode nonaktif tersebut, kecuali apabila keanggotaan dipulihkan sesuai ketentuan Sub-Bab 8.3. Perlakuan terhadap Network Income yang telah terbentuk sebelum tanggal efektif nonaktif, tetapi belum dibayarkan, mengikuti ketentuan pembayaran dan verifikasi yang berlaku.

8.3. Status Keanggotaan, Pemulihan, dan Carry-Over BV

1. Keanggotaan Brand Partner yang menjadi nonaktif masih dapat diajukan untuk pemulihan dalam jangka waktu paling lama 180 (seratus delapan puluh) hari kalender sejak tanggal keanggotaan berakhir atau tanggal efektif keanggotaan menjadi nonaktif, sesuai dengan kondisi yang terjadi. Pemulihan hanya dapat diajukan oleh Brand Partner yang pada saat keanggotaannya menjadi nonaktif telah mencapai status SILVER atau lebih tinggi sesuai dengan struktur keanggotaan MOVINITE, dan tidak berlaku bagi Brand Partner yang mengakhiri keanggotaannya melalui pengunduran diri secara sukarela.
2. Brand Partner dengan status ENTRY tidak berhak mengajukan pemulihan keanggotaan. Apabila status ENTRY berakhir karena masa keanggotaan telah berakhir dan yang bersangkutan tidak melakukan upgrade ke SILVER selama masa tenggang sebagaimana ketentuan keanggotaan yang berlaku, keanggotaan tersebut berakhir dan tidak dapat dipulihkan. Apabila ingin bergabung kembali dengan MOVINITE, yang bersangkutan wajib melakukan pendaftaran sebagai Brand Partner baru sesuai ketentuan dan persyaratan yang berlaku.
3. Pemulihan keanggotaan wajib diajukan oleh Brand Partner yang bersangkutan melalui surat permohonan pemulihan keanggotaan dan memperoleh persetujuan dari para Upline terkait serta Perusahaan. Persetujuan pemulihan merupakan kewenangan Perusahaan dengan mempertimbangkan ketentuan dan kebijakan yang berlaku.
4. Sebagai salah satu persyaratan tetap untuk pemulihan keanggotaan, Brand Partner wajib melakukan pembelanjaan produk MOVINITE dengan nilai minimum Rp2.000.000 (dua juta rupiah). Pemilihan produk yang akan dibeli wajib dicantumkan dalam surat permohonan pemulihan keanggotaan.
5. Pembelanjaan produk sebagaimana dimaksud pada angka 4 wajib dilunasi terlebih dahulu oleh Brand Partner sebelum pemulihan keanggotaan dapat diproses atau diaktifkan. Bukti pelunasan dan rincian produk yang dipilih menjadi bagian dari dokumen pemulihan keanggotaan.
6. Dalam hal pemulihan keanggotaan disetujui dan seluruh persyaratan pemulihan telah dipenuhi, status keanggotaan Brand Partner yang telah diperoleh sebelum menjadi nonaktif dapat dipulihkan sesuai dengan ketentuan sistem MOVINITE. QV yang sebelumnya menjadi dasar pencapaian status SILVER tidak diperlakukan sebagai saldo atau volume QV yang dipulihkan. Pemulihan status SILVER tidak menimbulkan kembali hak atau pembayaran Komisi Quick Start atas QV yang telah digunakan atau diperhitungkan sebelum status keanggotaan menjadi nonaktif.

7. BV yang diperoleh dari pembelian produk sebagaimana dimaksud pada angka 4 tetap diperhitungkan dalam sistem MOVINITE sesuai dengan status Brand Partner setelah keanggotaan dipulihkan. Apabila Brand Partner belum mencapai status PLATINUM, BV tersebut diperhitungkan untuk keperluan peningkatan atau upgrade status Brand Partner. Apabila Brand Partner telah berstatus PLATINUM, BV tersebut diperhitungkan sebagai Repeat Order.
8. Dalam hal pemulihan keanggotaan disetujui dan seluruh persyaratan pemulihan dipenuhi, Carry-over BV yang dipulihkan adalah sebesar jumlah Carry-over BV terakhir yang tersimpan pada saat keanggotaan Brand Partner menjadi nonaktif.
9. BV yang timbul atau masuk ke jaringan selama periode keanggotaan Brand Partner berstatus nonaktif tidak diperhitungkan sebagai BV milik Brand Partner tersebut dan tidak ditambahkan ke dalam Carry-over BV yang dipulihkan.
10. Apabila pemulihan dilakukan dalam periode kualifikasi Travel Reward yang sama dengan periode saat Brand Partner menjadi nonaktif, TP terakhir yang tercatat dan masih berlaku dalam periode kualifikasi Travel Reward tersebut dapat dipulihkan sesuai dengan ketentuan Travel Reward yang berlaku.
11. TP yang timbul dari perkembangan jaringan selama periode keanggotaan Brand Partner berstatus nonaktif tidak ditambahkan ke dalam TP yang dipulihkan. Apabila pemulihan dilakukan setelah periode kualifikasi Travel Reward yang bersangkutan berakhir, TP dari periode tersebut tidak dipulihkan dan perhitungan TP mengikuti periode kualifikasi Travel Reward yang sedang berjalan.
12. Pemulihan keanggotaan tidak memberikan hak kepada Brand Partner untuk memperoleh kembali komisi, bonus, cashback, reward, atau manfaat lain yang tidak diperoleh atau tidak lagi memenuhi persyaratan selama periode keanggotaan berstatus nonaktif, kecuali secara tegas ditentukan lain dalam Marketing Plan ini.
13. Apabila keanggotaan menjadi nonaktif akibat pelanggaran terhadap ketentuan Perusahaan, jenis dan tingkat pelanggaran serta pertimbangan lain yang relevan dapat menjadi dasar penilaian Perusahaan dalam memutuskan apakah permohonan pemulihan keanggotaan akan disetujui atau ditolak.
14. Apabila Brand Partner yang memenuhi syarat pemulihan tidak mengajukan permohonan pemulihan dalam jangka waktu 180 (seratus delapan puluh) hari kalender sebagaimana dimaksud pada angka 1, keanggotaan Brand Partner menjadi nonaktif permanen dan tidak dapat dipulihkan kembali. Carry-over BV yang tersimpan pada saat keanggotaan menjadi nonaktif juga hangus secara permanen.
15. Ketentuan pemulihan keanggotaan tidak menghapus kewajiban Brand Partner untuk mematuhi seluruh ketentuan pendaftaran, pembelian, etika, dan kebijakan Perusahaan yang berlaku.

8.4. Tabel Network Income

Status	Rate	Batas Maks. Harian
SILVER	6%	Rp1.000.000
GOLD	8%	Rp10.000.000
PLATINUM	10%	Rp50.000.000

Rate mengikuti status Brand Partner pada saat perhitungan.

8.5. Batas Maksimum Harian Network Income

1. Network Income dihitung berdasarkan seluruh Business Volume (BV) yang berhasil terpairing antara jalur kiri dan jalur kanan dengan rasio 1:1, sesuai dengan persentase komisi berdasarkan status Brand Partner yang berlaku.
2. Setiap status Brand Partner memiliki batas maksimum Network Income yang dapat diterima dalam satu hari. Apabila hasil perhitungan Network Income melebihi batas maksimum harian sesuai status Brand Partner, komisi yang dibayarkan hanya sebesar batas maksimum harian tersebut.
3. Kelebihan Network Income yang timbul akibat penerapan batas maksimum harian tidak dibayarkan, tidak diakumulasikan, tidak dialihkan ke hari berikutnya, dan hangus.
4. Penerapan batas maksimum Network Income harian tidak membatalkan atau mengurangi BV yang telah berhasil terpairing. Seluruh BV yang telah terpairing tetap diperhitungkan sebagai volume terpairing, sedangkan saldo BV yang belum terpairing pada masing-masing jalur tetap tersimpan sebagai carry-over BV sesuai dengan ketentuan Marketing Plan ini.
5. Dengan demikian, batas maksimum harian membatasi jumlah Network Income yang dapat dibayarkan, bukan jumlah BV yang dapat terpairing dalam satu hari.

Ilustrasi:

Brand Partner: SILVER (rate NI: 6%)

Jalur Kiri: 30.000 BV — Jalur Kanan: 20.000 BV

Rumus perhitungan Network Income (pairing):

$$\begin{aligned}\text{Network Income} &= \text{BV Jalur lebih kecil} \times \text{Rate NI} \times \text{Rp1.000} \\ &= 20.000 \text{ BV} \times 6\% \times \text{Rp1.000} \\ &= \text{Rp1.200.000}\end{aligned}$$

Komisi dibayarkan	Rp1.000.000 (batas harian SILVER)
Komisi yang hangus	Rp200.000
Carry-over jalur kiri	10.000 BV
Carry-over jalur kanan	0 BV

BAB IX

ROYALTY INCOME 10 GENERATION

9.1. Definisi dan Ketentuan Umum

1. Royalty Income adalah manfaat komisi yang diperoleh Brand Partner yang memenuhi persyaratan berdasarkan Network Income yang dihasilkan oleh jaringan pada generasi terkait.
2. Royalty Income dihitung berdasarkan Network Income yang dihasilkan oleh Brand Partner dalam jaringan yang memenuhi ketentuan, bukan secara langsung berdasarkan seluruh omzet atau total pembelanjaan jaringan.
3. Royalty Income mencakup hingga sepuluh generasi, dengan persyaratan rank dan rate sebagaimana tercantum dalam Sub-Bab 9.2.
4. Penghitungan Royalty Income mengikuti data Network Income, struktur jaringan, rank, dan persyaratan lain yang tercatat serta diverifikasi melalui sistem MOVINITE.

9.2. Struktur Royalty Income

Generasi	Syarat Rank	Rate
G1	PLATINUM	8%
G2	Q-Partner	6%
G3	Jade	4%
G4	Pearl	4%
G5	Sapphire	3%
G6	Ruby	3%
G7	Ruby	3%
G8	Emerald	3%
G9	Emerald	3%
G10	Diamond, Double Diamond, Black Diamond	3%

1. PLATINUM merupakan status keanggotaan Brand Partner, bukan peringkat (rank). Brand Partner yang berstatus PLATINUM berhak memperoleh Royalty Income Generasi 1 (G1) sesuai ketentuan yang berlaku.
2. Rate pada tabel merupakan persentase Royalty Income untuk generasi terkait.

3. Untuk memperoleh Royalty Income pada suatu generasi, Brand Partner wajib memenuhi persyaratan rank yang berlaku bagi generasi tersebut.
4. Penentuan generasi dan rank mengikuti struktur jaringan serta pencatatan dalam sistem MOVINITE.
5. Perhitungan Royalty Income 10 Generasi menggunakan mekanisme *Dynamic Compression* sesuai ketentuan BAB XI — DYNAMIC COMPRESSION

9.3. Formula Perhitungan Royalty Income

Royalty Income dihitung menggunakan formula berikut:

Royalty Income = Rate Generasi × Network Income yang Memenuhi Ketentuan

Keterangan:

1. Rate Generasi adalah persentase Royalty Income sebagaimana tercantum dalam Sub-Bab 9.2.
2. Network Income yang Memenuhi Ketentuan adalah Network Income yang dihasilkan oleh jaringan pada generasi terkait dan memenuhi persyaratan program.
3. Royalty Income tidak dihitung langsung dari total omzet atau total BV jaringan, melainkan berdasarkan Network Income yang memenuhi ketentuan.

9.4. Contoh Perhitungan Royalty Income

Misalnya, seorang Brand Partner memenuhi persyaratan rank untuk memperoleh Royalty Income G1, dan seorang Brand Partner pada generasi terkait menghasilkan Network Income sebesar Rp5.000.000 yang memenuhi ketentuan program.

Keterangan	Nilai
Network Income yang memenuhi ketentuan	Rp5.000.000
Rate Royalty Income G1	8%
Perhitungan	8% x Rp5.000.000
Royalty Income	Rp400.000

Contoh tersebut merupakan ilustrasi perhitungan. Nilai aktual bergantung pada Network Income yang memenuhi ketentuan, generasi, rank Brand Partner, serta mekanisme penghitungan dalam sistem MOVINITE.

9.5. Ketentuan Pengakuan Royalty Income

1. Royalty Income hanya dihitung atas Network Income yang memenuhi ketentuan program dan tercatat dalam sistem MOVINITE.
2. Apabila suatu transaksi atau Network Income dibatalkan, dikoreksi, atau dinyatakan tidak memenuhi ketentuan, penghitungan Royalty Income dapat disesuaikan sesuai mekanisme yang berlaku.
3. Perhitungan dan pembayaran Royalty Income mengikuti ketentuan Marketing Plan MOVINITE serta mekanisme administrasi dan pembayaran yang berlaku.

BAB X

BRAND PARTNER RANK

10.1. Dua Kelompok Ranking

Marketing Plan MOVINITE menyiapkan pathway berupa peringkat untuk menuntun Brand Partner dalam membangun bisnisnya. Peringkat MOVINITE dibagi menjadi 2 kelompok, yaitu Development Rank dan Leadership Rank.

10.2. Development Rank & Kualifikasi

1. Q-Partner:
 - a. Telah berstatus PLATINUM
 - b. Memiliki minimal 2 Referral Pribadi (RP) di Jalur Kiri
 - c. Memiliki minimal 2 Referral Pribadi (RP) di Jalur Kanan
2. Jade:
 - a. Telah memenuhi kualifikasi Q-Partner
 - b. Akumulasi BV sebesar 25.000 BV di Jalur Kiri
 - c. Akumulasi BV sebesar 25.000 BV di Jalur Kanan
3. Pearl:
 - a. Telah memenuhi kualifikasi Q-Partner
 - b. Akumulasi BV sebesar 60.000 BV di Jalur Kiri
 - c. Akumulasi BV sebesar 60.000 BV di Jalur Kanan
4. Sapphire:
 - a. Telah memenuhi kualifikasi Q-Partner
 - b. Akumulasi BV sebesar 125.000 BV di Jalur Kiri
 - c. Akumulasi BV sebesar 125.000 BV di Jalur Kanan

Akumulasi BV dihitung sejak Brand Partner bergabung, termasuk BV dari spill-over.

Development Rank tidak mengalami downgrade atau demosi apabila ketentuan rank telah terpenuhi secara permanen sesuai sistem.

10.3. Leadership Rank & Kualifikasi

1. Ruby:
 - a. Telah memenuhi kualifikasi Sapphire
 - b. Memiliki minimal 2 kaki yang memenuhi kualifikasi Sapphire
 - c. Memiliki minimal 100.000 BV pairing dalam bulan kualifikasi
2. Emerald:
 - a. Telah memenuhi kualifikasi Sapphire
 - b. Memiliki minimal 2 kaki yang memenuhi kualifikasi Ruby atau minimal 3 kaki yang memenuhi kualifikasi Sapphire (mana yang lebih dahulu tercapai)
 - c. Memiliki minimal 200.000 BV pairing dalam bulan kualifikasi
3. Diamond:
 - a. Telah memenuhi kualifikasi Sapphire
 - b. Memiliki minimal 2 kaki yang memenuhi kualifikasi Emerald atau minimal 3 kaki yang memenuhi kualifikasi Ruby (mana yang lebih dahulu tercapai)
 - c. Memiliki minimal 500.000 BV pairing dalam bulan kualifikasi
4. Double Diamond:
 - a. Telah memenuhi kualifikasi Sapphire
 - b. Memiliki minimal 2 kaki yang memenuhi kualifikasi Diamond atau minimal 3 kaki yang memenuhi kualifikasi Emerald (mana yang lebih dahulu tercapai)
 - c. Memiliki minimal 1.000.000 BV pairing dalam bulan kualifikasi
5. Black Diamond:
 - a. Telah memenuhi kualifikasi Sapphire
 - b. Memiliki minimal 3 kaki yang memenuhi kualifikasi Diamond
 - c. Memiliki minimal 2.000.000 BV pairing dalam bulan kualifikasi

Bulan kualifikasi dimulai dari tanggal 1 pukul 00.00.00 WIB (Waktu Indonesia Barat) dan berakhir pada tanggal 28 atau 29 atau 30 atau 31 pukul 24.00.00 WIB (Waktu Indonesia Barat) sesuai Kalender Masehi.

Leadership Rank tidak mengalami downgrade apabila ketentuan rank telah terpenuhi secara permanen sesuai sistem.

10.4. Predikat Elite

1. Predikat Elite merupakan sebutan penghargaan yang diberikan kepada Brand Partner yang secara konsisten memenuhi kualifikasi suatu rank tertentu dalam jumlah pencapaian yang ditetapkan oleh MOVINITE dalam satu tahun kalender.
2. Predikat Elite tidak merupakan rank atau status keanggotaan baru, dan tidak mengubah rank atau status keanggotaan Brand Partner yang bersangkutan.
3. Predikat Elite diberikan sebagai bentuk penghargaan atas konsistensi pencapaian Brand Partner terhadap rank yang telah dicapainya.

4. Sebagai contoh, Brand Partner yang memenuhi kualifikasi Double Diamond sebanyak 9 (sembilan) kali dalam periode Januari sampai dengan Desember dapat memperoleh sebutan Elite Double Diamond.
5. Ketentuan mengenai jenis rank yang dapat memperoleh Predikat Elite, jumlah pencapaian yang dipersyaratkan, periode penilaian, dan bentuk pengakuannya ditetapkan sesuai ketentuan Marketing Plan MOVINITE.

BAB XI

DYNAMIC COMPRESSION SYSTEM

11.1. Definisi dan Ketentuan Umum

1. Dynamic Compression adalah mekanisme dalam sistem MOVINITE yang memungkinkan hak penerimaan komisi pada generasi tertentu dialihkan kepada Brand Partner pada posisi upline berikutnya yang memenuhi persyaratan komisi terkait, apabila Brand Partner yang seharusnya menerima komisi tidak memenuhi persyaratan tersebut.
2. Dynamic Compression diterapkan hanya pada jenis komisi dan kondisi yang secara tegas diatur dalam Marketing Plan MOVINITE.
3. Penerapan Dynamic Compression memengaruhi pihak yang berhak menerima komisi, tetapi tidak mengubah struktur Referral atau generasi asli transaksi dalam sistem MOVINITE.
4. Brand Partner yang tidak memenuhi persyaratan komisi tidak menerima komisi tersebut untuk periode atau transaksi terkait. Komisi hanya dapat dialihkan sesuai mekanisme dan persyaratan yang berlaku bagi jenis komisi tersebut.

11.2. Mekanisme Dynamic Compression

1. Sistem MOVINITE memeriksa pemenuhan persyaratan komisi oleh Brand Partner yang berada pada jalur penerimaan komisi terkait.
2. Apabila Brand Partner tidak memenuhi persyaratan komisi yang berlaku, sistem dapat menerapkan Dynamic Compression dengan meneruskan hak penerimaan komisi kepada upline yang memenuhi persyaratan, sesuai mekanisme program.
3. Penerapan Dynamic Compression tidak dengan sendirinya mengubah volume transaksi, nilai dasar perhitungan komisi, atau generasi asli transaksi. Perhitungan tetap mengikuti ketentuan khusus untuk masing-masing jenis komisi.
4. Persyaratan, periode evaluasi, batas generasi, serta jenis komisi yang dapat menerapkan Dynamic Compression mengikuti ketentuan pada bab terkait dalam Marketing Plan MOVINITE.

11.3. Contoh Ilustratif

Misalnya, suatu komisi pada jalur jaringan mensyaratkan penerima komisi memiliki status tertentu. Apabila Brand Partner pada posisi penerimaan tersebut tidak memenuhi persyaratan, sistem dapat meneruskan hak penerimaan komisi kepada upline yang memenuhi persyaratan, sepanjang jenis komisi tersebut tunduk pada Dynamic Compression.

Dalam penerapan tersebut, generasi asli transaksi tetap mengikuti struktur jaringan yang tercatat dalam sistem MOVINITE. Pengalihan penerima komisi tidak berarti bahwa struktur jaringan atau generasi transaksi berubah.

BAB XII REPEAT ORDER

12.1. Definisi dan Ketentuan Umum

1. Repeat Order (RO) adalah transaksi pembelian produk MOVINITE yang dilakukan oleh Brand Partner berstatus PLATINUM, serta transaksi pembelian produk oleh konsumen melalui Personal Web-Store (PWS) milik Brand Partner yang diklasifikasikan sebagai Repeat Order sesuai ketentuan Marketing Plan MOVINITE.
2. Pembelian produk oleh Brand Partner yang belum mencapai status PLATINUM dikategorikan sebagai Upgrade apabila memenuhi ketentuan peningkatan status keanggotaan. Khusus transaksi konsumen melalui PWS, klasifikasi sebagai Upgrade atau Repeat Order ditentukan berdasarkan status BP pemilik PWS pada saat transaksi difinalisasi setelah masa penahanan sebagaimana diatur dalam Subbab 15.9.
3. Transaksi yang diklasifikasikan sebagai Repeat Order mengikuti ketentuan mengenai cashback, Komisi Referral, penempatan BV dan TP, serta perhitungan Network Income sebagaimana diatur dalam Subbab 12.2 dan ketentuan terkait lainnya dalam Marketing Plan MOVINITE.
4. Klasifikasi transaksi sebagai Upgrade atau Repeat Order tidak dengan sendirinya menentukan seluruh manfaat yang timbul dari transaksi. Pengakuan QV, BV, TP, Retail Profit, cashback, dan komisi tetap mengikuti ketentuan masing-masing dalam Marketing Plan MOVINITE.

12.2. Manfaat dan Perhitungan Repeat Order

Atas transaksi Repeat Order yang memenuhi ketentuan, berlaku mekanisme berikut:

1. PLATINUM Cashback atas Pembelian Pribadi
Brand Partner berstatus PLATINUM dapat memperoleh PLATINUM Cashback sebesar 15% (lima belas persen) dari Harga BP atas pembelian produk pribadi yang memenuhi ketentuan Repeat Order.
2. Transaksi Konsumen melalui Personal Web-Store

Pembelian produk oleh konsumen melalui PWS milik Brand Partner yang berstatus PLATINUM pada saat transaksi difinalisasi diperlakukan sebagai Repeat Order bagi Brand Partner tersebut. Atas transaksi yang memenuhi ketentuan, Brand Partner dapat memperoleh PLATINUM Cashback sebesar 15% (lima belas persen) dari Harga BP. Transaksi tersebut juga dapat menghasilkan BV, TP, dan Retail Profit sesuai ketentuan yang berlaku.

3. Komisi Referral

Transaksi Repeat Order tidak menghasilkan Komisi Referral dari omzet Repeat Order tersebut.

4. Penempatan BV

BV dari transaksi Repeat Order, baik pembelian pribadi Brand Partner berstatus PLATINUM maupun pembelian konsumen melalui PWS yang diklasifikasikan sebagai Repeat Order, ditambahkan ke Tim Kiri atau Tim Kanan yang memiliki akumulasi BV lebih rendah sesuai mekanisme sistem MOVINITE.

5. Penempatan TP

TP dari transaksi Repeat Order ditambahkan ke tim yang menerima penambahan BV sebagaimana dimaksud pada angka 4.

6. Akumulasi dan Roll-up

BV dan TP dari transaksi Repeat Order diperhitungkan bagi Brand Partner yang berhak menerima volume transaksi serta seluruh Upline di atasnya sesuai mekanisme roll-up MOVINITE. Penambahan tersebut tidak menjadi tambahan BV atau TP bagi downline lain yang berada di dalam tim penerima volume tersebut.

7. Network Income

Penambahan BV dari transaksi Repeat Order dapat menghasilkan Network Income sesuai ketentuan Pairing, kualifikasi, dan batas komisi yang berlaku dalam Marketing Plan MOVINITE.

BAB XIII

AUTO-RO

13.1. Definisi dan Ketentuan Umum

1. Auto-RO adalah mekanisme MOVINITE yang mengalokasikan sebagian komisi Brand Partner ke dalam Deposit Auto-RO untuk pembelian dan pengiriman produk secara otomatis sesuai ketentuan Marketing Plan MOVINITE.
2. Deposit Auto-RO berasal dari alokasi sebesar 20% (dua puluh persen) atas komisi yang memenuhi ketentuan, yaitu:
 - a. Komisi Quick Start;
 - b. Komisi Referral;
 - c. Network Income; dan
 - d. Royalty Income.

3. Deposit Auto-RO merupakan saldo yang diperuntukkan bagi mekanisme Auto-RO dan dibatasi maksimal sebesar Rp1.200.000 (satu juta dua ratus ribu rupiah) per bulan untuk pemenuhan pengiriman produk Auto-RO.
4. Sisa komisi setelah dikurangi alokasi aktual ke Deposit Auto-RO sebagaimana diatur dalam Sub-Bab 13.2 diperhitungkan sebagai saldo Wallet Brand Partner sesuai ketentuan yang berlaku.
5. Mekanisme Auto-RO, termasuk pengalokasian komisi, akumulasi deposit, pengiriman produk, serta pembayaran Komisi Auto-RO, mengikuti ketentuan dalam Sub-Bab 13.2 sampai dengan Sub-Bab 13.5.

13.2. Alokasi Komisi dan Akumulasi Deposit Auto-RO

1. Sebesar 20% (dua puluh persen) dari total komisi yang memenuhi ketentuan Auto-RO pada setiap bulan dialokasikan ke Deposit Auto-RO, dengan batas maksimal alokasi sebesar Rp1.200.000 (satu juta dua ratus ribu rupiah) per Brand Partner per bulan.
2. Apabila 20% (dua puluh persen) dari total komisi pada suatu bulan melebihi Rp1.200.000, alokasi Deposit Auto-RO untuk bulan tersebut dibatasi sebesar Rp1.200.000. Sisa komisi setelah alokasi Deposit Auto-RO diperhitungkan masuk ke Wallet Brand Partner sesuai ketentuan yang berlaku.
3. Apabila 20% (dua puluh persen) dari total komisi pada suatu bulan tidak melebihi Rp1.200.000, seluruh hasil perhitungan 20% tersebut dialokasikan ke Deposit Auto-RO, tanpa dikurangi berdasarkan saldo Deposit Auto-RO yang telah terakumulasi dari bulan sebelumnya.
4. Saldo Deposit Auto-RO yang belum digunakan untuk pengiriman produk tetap diakumulasikan ke bulan berikutnya. Akumulasi saldo tersebut tidak mengurangi atau mengubah perhitungan alokasi Deposit Auto-RO sebesar 20% dari komisi bulan berjalan, dengan tetap memperhatikan batas maksimal alokasi bulanan sebagaimana dimaksud pada angka 1.
5. Apabila saldo Deposit Auto-RO setelah ditambahkan dengan alokasi bulan berjalan mencapai atau melebihi Rp1.200.000, MOVINITE memproses pengiriman produk Auto-RO senilai Rp1.200.000. Sisa saldo setelah pengiriman tetap tersimpan sebagai Deposit Auto-RO dan diakumulasikan ke periode berikutnya.
6. Sebesar 80% (delapan puluh persen) dari total komisi bulan berjalan tidak secara otomatis dialokasikan ke Deposit Auto-RO, melainkan merupakan bagian komisi yang masuk ke Wallet setelah memperhitungkan alokasi Deposit Auto-RO aktual sesuai batas maksimal bulanan sebagaimana diatur dalam Sub-Bab ini.
7. Saldo Deposit Auto-RO digunakan untuk mekanisme pengiriman produk Auto-RO dan tidak dapat ditarik melalui Wallet, sesuai ketentuan sistem MOVINITE.

13.3. Pengiriman Produk Auto-RO

1. Apabila Deposit Auto-RO telah mencapai Rp1.200.000, Brand Partner berhak memperoleh pengiriman produk Auto-RO sesuai mekanisme yang ditetapkan oleh MOVINITE.
2. Pengiriman produk Auto-RO diproses berdasarkan saldo Deposit Auto-RO yang memenuhi ketentuan dan mekanisme operasional sistem MOVINITE.
3. Setelah pengiriman produk Auto-RO diproses, saldo Deposit Auto-RO diperhitungkan kembali sesuai mekanisme sistem untuk akumulasi periode berikutnya.
4. Ketentuan mengenai jenis produk, proses pemesanan, pengiriman, dan hal operasional lainnya mengikuti ketentuan Auto-RO yang ditetapkan oleh MOVINITE.

13.4. Komisi Auto-RO

1. Komisi Auto-RO adalah komisi yang dibayarkan kepada Brand Partner yang memenuhi kualifikasi berdasarkan persentase tertentu dari Deposit Auto-RO yang menjadi dasar perhitungan komisi pada jaringan di bawahnya.
2. Besaran Komisi Auto-RO ditetapkan berdasarkan generasi sebagai berikut:
 - a. Generasi 1 (G1) sampai dengan Generasi 10 (G10): 4% (empat persen)
 - b. Generasi 11 (G11) sampai dengan Generasi 15 (G15): 3% (tiga persen)
3. Perhitungan Komisi Auto-RO menggunakan mekanisme *Dynamic Compression* sesuai ketentuan BAB XI — DYNAMIC COMPRESSION.
4. Komisi Auto-RO dihitung berdasarkan Deposit Auto-RO yang memenuhi ketentuan sebagai dasar perhitungan komisi, bukan berdasarkan seluruh omzet penjualan produk secara langsung.

13.5. Kualifikasi dan Pembayaran Komisi Auto-RO

1. Untuk menerima Komisi Auto-RO, Brand Partner wajib memenuhi ketentuan jumlah Deposit Auto-RO dan/atau Repeat Order mencapai minimum Rp500.000 (lima ratus ribu rupiah) per bulan sesuai program yang berlaku.
2. Pemenuhan kualifikasi Komisi Auto-RO dinilai berdasarkan periode perhitungan yang berlaku. Brand Partner harus memenuhi kualifikasi pada periode penerimaan komisi agar berhak menerima komisi untuk periode tersebut.
3. Penerapan *Dynamic Compression* untuk Komisi Auto-RO dilakukan berdasarkan kualifikasi Brand Partner pada periode perhitungan. Apabila Brand Partner dalam garis Referral tidak memenuhi kualifikasi, komisi dapat dialihkan kepada upline yang memenuhi kualifikasi sesuai mekanisme *Dynamic Compression*.
4. Penerapan *Dynamic Compression* hanya memengaruhi pihak yang menerima komisi dan tidak mengubah generasi asli dalam struktur jaringan.

5. MOVINITE tidak menahan Komisi Auto-RO untuk diakumulasikan ke periode berikutnya. Komisi Auto-RO dibayarkan secara bulanan sesuai siklus pembayaran yang ditetapkan MOVINITE.
6. Pembayaran Komisi Auto-RO mengikuti ketentuan sistem pembayaran, verifikasi, dan ketentuan lain yang berlaku dalam Marketing Plan MOVINITE.

BAB XIV

TRAVEL REWARD

14.1. Definisi dan Ketentuan Umum

1. Travel Reward adalah program penghargaan MOVINITE bagi Brand Partner yang memenuhi kualifikasi berdasarkan akumulasi Travel Point (TP) dalam periode yang ditetapkan.
2. Travel Point (TP) adalah satuan poin yang diberikan atas transaksi produk MOVINITE sesuai ketentuan Marketing Plan MOVINITE dan digunakan sebagai dasar perhitungan kualifikasi Travel Reward.
3. Travel Point (TP) dari transaksi yang diklasifikasikan sebagai Upgrade, termasuk transaksi pembelian pribadi Brand Partner dan transaksi pembelian konsumen melalui Personal Web-Store yang memenuhi ketentuan, berlaku mekanisme roll-up sesuai ketentuan sistem MOVINITE dan tidak diperhitungkan sebagai akumulasi TP untuk Travel Reward bagi Brand Partner yang melakukan Upgrade itu sendiri. TP dari transaksi yang diklasifikasikan sebagai Repeat Order diperhitungkan sesuai ketentuan pada BAB XII Subbab 12.2.
4. Akumulasi TP untuk perhitungan Travel Reward dimulai sejak Brand Partner mencapai status SILVER.
5. Perolehan TP untuk kualifikasi Travel Reward diperhitungkan berdasarkan akumulasi TP pada Tim Kiri dan Tim Kanan sesuai mekanisme sistem MOVINITE.
6. Untuk memperoleh Travel Reward, Brand Partner wajib memenuhi kualifikasi TP dalam periode yang bersangkutan dan berstatus PLATINUM pada akhir periode tersebut.

14.2. Periode dan Kualifikasi Travel Reward

1. Perhitungan akumulasi TP untuk Travel Reward dibagi menjadi dua periode dalam satu tahun kalender, yaitu:
 - a. Periode 1: 1 Januari sampai dengan 30 Juni.
 - b. Periode 2: 1 Juli sampai dengan 31 Desember.

2. Kualifikasi Travel Reward ditentukan berdasarkan akumulasi TP pada Tim Kiri dan Tim Kanan dalam periode yang bersangkutan, dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. Akumulasi minimal 100.000 TP pada masing-masing Tim Kiri dan Tim Kanan memenuhi kualifikasi 1 (satu) tiket.
 - b. Akumulasi minimal 300.000 TP pada masing-masing Tim Kiri dan Tim Kanan memenuhi kualifikasi 2 (dua) tiket.
3. Apabila pada akhir periode Brand Partner memiliki akumulasi 200.000 TP pada Tim Kiri dan 200.000 TP pada Tim Kanan, Brand Partner tetap hanya memenuhi kualifikasi 1 (satu) tiket.
4. TP yang diperoleh dalam satu periode diperhitungkan untuk kualifikasi Travel Reward pada periode tersebut dan tidak digabungkan dengan TP dari periode lainnya untuk memenuhi kualifikasi, kecuali ditentukan lain oleh MOVINITE.
5. Pemenuhan kualifikasi TP tidak secara otomatis memberikan hak atas Travel Reward apabila Brand Partner tidak memenuhi persyaratan status PLATINUM pada akhir periode.

14.3. Ketentuan Penggunaan Tiket Travel Reward

1. Tiket pertama merupakan hak perjalanan Brand Partner yang memperoleh Travel Reward dan wajib digunakan untuk mengikuti perjalanan yang ditetapkan MOVINITE.
2. Tiket pertama bersifat non-transferable dan non-refundable, serta wajib diberangkatkan oleh Brand Partner yang bersangkutan. Tiket pertama tidak dapat dialihkan kepada pihak lain atau diuangkan dengan alasan apa pun, kecuali dalam hal pembatalan perjalanan oleh MOVINITE sebagaimana diatur dalam Sub-Bab 14.5.
3. Apabila Brand Partner memenuhi kualifikasi 2 (dua) tiket, tiket kedua hanya dapat digunakan oleh anggota keluarga inti Brand Partner, yaitu:
 - a. pasangan sah dalam ikatan perkawinan;
 - b. anak; atau
 - c. orang tua.
4. Tiket kedua tidak dapat dialihkan kepada teman, pacar, downline, upline, atau pihak lain di luar kategori keluarga inti sebagaimana dimaksud pada angka 3.
5. Tiket kedua dapat digunakan sesuai dengan mekanisme dan persyaratan perjalanan yang ditetapkan MOVINITE.

14.4. Ketentuan Pencairan Travel Reward

1. Apabila Brand Partner memperoleh Travel Reward untuk perjalanan pertama, Travel Reward wajib digunakan dalam bentuk perjalanan dan tidak dapat dicairkan menjadi uang.

2. Apabila Brand Partner memperoleh Travel Reward untuk perjalanan kedua dan seterusnya, Travel Reward dapat dicairkan dalam bentuk uang sesuai nilai dan ketentuan pencairan yang ditetapkan MOVINITE untuk periode yang bersangkutan.
3. Apabila tiket kedua dari kualifikasi 2 (dua) tiket dicairkan menjadi uang, nilai pencairannya adalah sebesar 50% (lima puluh persen) dari nilai Travel Reward yang ditetapkan MOVINITE untuk periode yang bersangkutan.
4. Pencairan Travel Reward tunduk pada prosedur, persyaratan administrasi, dan ketentuan pembayaran yang ditetapkan MOVINITE.

14.5. Pembatalan Perjalanan oleh Perusahaan

1. Apabila MOVINITE membatalkan perjalanan Travel Reward dengan pertimbangan apa pun, Travel Reward yang bersangkutan akan dicairkan dalam bentuk uang sesuai ketentuan pencairan dalam Sub-Bab 14.4.
2. Untuk Travel Reward perjalanan pertama yang pada kondisi normal wajib digunakan dalam bentuk perjalanan, pembatalan oleh MOVINITE menjadi pengecualian sehingga Travel Reward dapat dicairkan sesuai nilai dan ketentuan yang ditetapkan MOVINITE untuk periode tersebut.
3. Apabila Travel Reward yang dibatalkan merupakan tiket kedua dari kualifikasi 2 (dua) tiket, nilai pencairannya adalah sebesar 50% (lima puluh persen) dari nilai Travel Reward yang ditetapkan **MOVINITE** untuk periode yang bersangkutan.

14.6. Pembatalan Hak Travel Reward

1. MOVINITE berhak membatalkan atau mencabut hak Travel Reward Brand Partner apabila Brand Partner terbukti melakukan pelanggaran terhadap Kode Etik MOVINITE sebelum keberangkatan, termasuk apabila pelanggaran tersebut diketahui setelah Brand Partner dinyatakan memenuhi kualifikasi atau setelah konfirmasi reward diberikan.
2. Dalam hal hak Travel Reward dibatalkan berdasarkan angka 1, Brand Partner tidak berhak memperoleh penggantian, pencairan uang, atau kompensasi dalam bentuk apa pun atas Travel Reward yang dibatalkan.
3. Keputusan pembatalan hak Travel Reward berdasarkan Sub-Bab ini dilaksanakan sesuai Kode Etik dan ketentuan MOVINITE yang berlaku.

BAB XV PEMBAYARAN

15.1. Ketentuan Umum Pembayaran

1. MOVINITE menerapkan mekanisme pembayaran komisi dan manfaat Brand Partner berdasarkan jenis komisi serta jadwal pembayaran yang ditetapkan dalam Marketing Plan ini.

2. Pembayaran komisi dilakukan melalui Wallet Brand Partner sesuai siklus pembayaran masing-masing, setelah transaksi terkait terverifikasi dan persyaratan penerimaan komisi terpenuhi.
3. Dana yang telah tersedia dan berstatus dapat ditarik di Wallet dapat ditarik oleh Brand Partner sesuai ketentuan penarikan dana dalam BAB ini.

15.2. Pembayaran Instant-Realtime Commission

1. Komisi yang termasuk dalam kategori *Instant-Realtime Commission* meliputi:
 - a. Komisi Quick Start Generasi 1 (G1);
 - b. Komisi Referral Generasi 1 (G1);
 - c. Network Income;
 - d. Royalty Income; dan
 - e. PLATINUM Cashback dari Repeat Order sesuai ketentuan yang berlaku.
2. Komisi sebagaimana dimaksud pada angka 1 dibayarkan langsung ke Wallet BP secara real-time setelah transaksi terjadi dan pembayaran berhasil diverifikasi oleh sistem MOVINITE, dengan tetap tunduk pada persyaratan komisi yang berlaku. Verifikasi pembayaran, termasuk pembayaran yang telah berhasil melalui mekanisme autentikasi seperti OTP, 3-D Secure, atau mekanisme autentikasi lainnya, tidak dengan sendirinya merupakan penetapan bahwa transaksi telah berstatus final dan tidak menghilangkan kemungkinan dilakukannya Transaction Reversal, Commission Reversal, refund, dispute, chargeback, atau koreksi transaksi berdasarkan status transaksi yang kemudian ditetapkan dan/atau mekanisme pembayaran yang berlaku.
3. Dalam hal setelah pembayaran diverifikasi terdapat pembatalan transaksi, refund, dispute, chargeback, Transaction Reversal, kesalahan sistem, indikasi fraud atau penyalahgunaan, atau kondisi lain yang menyebabkan transaksi tidak lagi memenuhi persyaratan transaksi atau program yang berlaku, MOVINITE berhak melakukan penyesuaian atau Commission Reversal atas Instant-Realtime Commission yang telah dikreditkan ke Wallet BP, termasuk melakukan pengimbangan terhadap komisi atau manfaat yang akan diterima BP berikutnya, sesuai dengan ketentuan Marketing Plan, Perjanjian Brand Partner, Kode Etik, dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
4. Dana yang telah tersedia dan berstatus dapat ditarik di Wallet dapat ditarik ke rekening bank oleh Brand Partner kapan saja melalui pengajuan penarikan secara aktif, sesuai ketentuan sistem MOVINITE.
5. Pembayaran secara *instant-realtime* sebagaimana dimaksud dalam Sub-Bab ini merupakan pembayaran ke Wallet dan tidak berarti dana secara otomatis ditransfer ke rekening bank Brand Partner.
6. Ketentuan pembayaran secara *instant-realtime* sebagaimana dimaksud dalam angka 1 dan angka 2 tidak berlaku terhadap komisi dan/atau manfaat yang bersumber dari transaksi melalui Personal Web-Store. Seluruh komisi dan/atau manfaat tersebut hanya dapat diproses dan dikreditkan ke Wallet Brand Partner setelah transaksi terkait dinyatakan selesai sesuai mekanisme

penyelesaian transaksi sebagaimana diatur dalam Sub-Bab 15.9 dan Sub-Bab 17.2. Ketentuan ini berlaku untuk seluruh jenis komisi dan/atau manfaat yang timbul dari transaksi Personal Web-Store, tanpa terkecuali, terlepas dari jenis komisi atau jadwal pembayaran yang berlaku untuk transaksi lainnya.

15.3. Pembayaran Komisi Mingguan

1. Komisi Quick Start Generasi 2 (G2) sampai dengan Generasi 5 (G5) dibayarkan secara mingguan.
2. Periode perhitungan komisi mingguan ditutup setiap hari Minggu pukul 24.00 WIB.
3. Komisi yang telah dihitung dan memenuhi persyaratan pembayaran dibayarkan ke Wallet Brand Partner pada hari Senin pukul 06.00 WIB setelah penutupan periode perhitungan.

15.4. Pembayaran Retail Profit

1. Retail Profit dari transaksi konsumen melalui Personal Web-Store (PWS) dihitung berdasarkan selisih antara harga jual konsumen yang ditetapkan oleh BP dan Harga BP atas produk yang diserahkan kepada konsumen.
2. Retail Profit dikreditkan ke Wallet BP pemilik PWS setelah transaksi difinalisasi sesuai Subbab 15.9 dan, apabila terdapat klaim, sesuai ketentuan Subbab 17.2.
3. Pencatatan dan penghitungan QV, BV, TP, PLATINUM Cashback, serta komisi atau manfaat lain yang timbul dari transaksi PWS dilakukan secara terpisah dari pembayaran Retail Profit dan mengikuti ketentuan masing-masing dalam Marketing Plan MOVINITE.
4. Apabila terdapat klaim, pembatalan, transaksi tidak valid, atau kondisi lain yang memerlukan pemeriksaan, pembayaran Retail Profit dapat ditunda dan/atau disesuaikan sesuai hasil penanganan transaksi dan ketentuan Marketing Plan MOVINITE.

15.5. Pembayaran Bulanan Komisi Auto-RO

1. Komisi Auto-RO dibayarkan secara bulanan berdasarkan perhitungan komisi yang memenuhi persyaratan sesuai ketentuan BAB XIII — AUTO-RO.
2. Periode perhitungan Komisi Auto-RO ditutup pada hari terakhir setiap bulan kalender, yaitu tanggal 28, 29, 30, atau 31, sesuai kalender yang berlaku, pukul 24.00 WIB.
3. Komisi Auto-RO yang telah dihitung dan memenuhi persyaratan pembayaran dibayarkan ke Wallet Brand Partner paling lambat tanggal 5 (lima) pada bulan kalender berikutnya.
4. Apabila tanggal 5 sebagaimana dimaksud pada angka 3 jatuh pada hari libur atau hari libur nasional, pembayaran dilakukan pada hari kerja berikutnya.

15.6. Ketentuan Penarikan Dana dari Wallet

1. Penarikan dana dari Wallet ke rekening bank dapat dilakukan apabila saldo yang tersedia untuk ditarik sekurang-kurangnya sebesar Rp100.000 (seratus ribu rupiah) untuk setiap transaksi penarikan.
2. Setiap transaksi penarikan dana dikenakan biaya administrasi sebesar Rp10.000 (sepuluh ribu rupiah), yang dipotong langsung dari nominal penarikan.
3. Dengan demikian, apabila Brand Partner mengajukan penarikan sebesar Rp100.000 (seratus ribu rupiah), dana bersih yang diterima setelah pemotongan biaya administrasi adalah Rp90.000 (sembilan puluh ribu rupiah).
4. Penarikan dana harus diajukan secara aktif oleh Brand Partner melalui sistem MOVINITE. Dana komisi yang masuk ke Wallet tidak secara otomatis ditransfer ke rekening bank Brand Partner.
5. Penarikan dana dilakukan melalui fasilitas yang tersedia pada sistem MOVINITE dan tunduk pada proses verifikasi serta ketentuan operasional yang berlaku.

15.7. Metode Pembayaran Transaksi Produk

1. Pembayaran transaksi pembelian produk MOVINITE dapat dilakukan melalui metode berikut:
 - a. Kartu kredit;
 - b. Virtual Account; dan
 - c. QRIS.
2. Setiap metode pembayaran dapat dikenakan biaya administrasi atau biaya transaksi sesuai ketentuan MOVINITE yang berlaku dan informasi biaya yang ditampilkan pada saat transaksi.
3. MOVINITE dapat menetapkan atau menyesuaikan metode pembayaran dan biaya administrasi sesuai kebutuhan operasional, dengan mengacu pada ketentuan yang berlaku.

15.8. Pencairan Saldo Wallet bagi Brand Partner Nonaktif

1. Brand Partner yang berstatus nonaktif dan tidak lagi memiliki akses ke Back Office wajib mengajukan permohonan pencairan saldo Wallet kepada Perusahaan melalui kanal layanan resmi MOVINITE.
2. Setelah menerima permohonan, Perusahaan melakukan pemeriksaan terhadap penyebab status nonaktif serta status saldo Wallet yang dimohonkan untuk dicairkan, termasuk memastikan apakah terdapat pemblokiran komisi atau saldo Wallet berdasarkan Kode Etik MOVINITE.
3. Apabila hasil pemeriksaan menyatakan bahwa tidak terdapat pelanggaran atau dasar lain yang sah untuk menahan pencairan, Perusahaan memproses pencairan saldo Wallet yang memenuhi persyaratan paling lambat 30 (tiga puluh) hari kalender sejak tanggal diterimanya permohonan lengkap.

4. Jumlah yang dicairkan merupakan saldo Wallet yang memenuhi persyaratan untuk ditarik setelah dikurangi biaya layanan, apabila ada, serta penyesuaian lain yang sah sesuai ketentuan MOVINITE.
5. Apabila saldo Wallet atau komisi terkait sedang diblokir berdasarkan Kode Etik MOVINITE, Perusahaan berhak menangguhkan pencairan selama proses pemeriksaan atau penyelesaian. Apabila berdasarkan hasil pemeriksaan dan ketentuan yang berlaku saldo tersebut dinyatakan tidak dapat dicairkan, Perusahaan dapat menolak permohonan pencairan dengan menyampaikan pemberitahuan dan dasar keputusan kepada Brand Partner yang bersangkutan.
6. Brand Partner wajib memberikan data dan dokumen yang diperlukan untuk verifikasi identitas serta rekening bank tujuan. Jangka waktu pemrosesan dapat terpengaruh apabila terdapat data yang belum lengkap atau tidak valid, dengan pemberitahuan kepada pemohon.
7. Ketentuan dalam Sub-Bab ini tidak menghapus hak dan kewajiban para pihak yang masih harus diselesaikan berdasarkan Marketing Plan, Kode Etik MOVINITE, dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

15.9. Penahanan dan Pelepasan Dana Transaksi Konsumen melalui PWS

1. Dana pembayaran konsumen atas transaksi melalui Personal Web-Store (PWS) ditahan oleh MOVINITE selama 14 (empat belas) hari kalender sejak pembayaran konsumen diterima dan dinyatakan lunas (*full payment settlement*).
2. Selama masa penahanan, DEPO yang menerima pemberitahuan transaksi PWS wajib memenuhi pesanan konsumen menggunakan stok milik DEPO tersebut sesuai ketentuan operasional MOVINITE.
3. Setelah masa penahanan berakhir, apabila tidak terdapat klaim, sengketa transaksi, masalah pembayaran, atau pemeriksaan atas dugaan penyalahgunaan yang masih berlangsung, transaksi dapat difinalisasi secara otomatis oleh sistem MOVINITE.
4. Pada saat transaksi difinalisasi, sistem MOVINITE memproses:
 - a. pelepasan dana kepada DEPO yang memenuhi pesanan sebesar Harga BP atas produk yang telah diserahkan kepada konsumen;
 - b. pengkreditan Retail Profit ke Wallet BP pemilik PWS, yang dihitung berdasarkan selisih antara harga jual konsumen dan Harga BP atas produk yang telah diserahkan; dan
 - c. pencatatan QV, BV, TP, PLATINUM Cashback, serta komisi atau manfaat lain yang relevan sesuai ketentuan Marketing Plan MOVINITE.
5. Untuk menentukan apakah transaksi konsumen melalui PWS diklasifikasikan sebagai Upgrade atau Repeat Order, sistem menggunakan status BP pemilik PWS pada saat transaksi difinalisasi. Apabila pada saat tersebut BP belum mencapai status PLATINUM, transaksi diklasifikasikan sebagai Upgrade. Apabila BP telah mencapai status PLATINUM, transaksi diklasifikasikan

sebagai Repeat Order. Ketentuan ini berlaku terlepas dari status BP pada saat konsumen melakukan pembayaran.

6. Apabila terdapat klaim, sengketa transaksi, masalah pembayaran, atau pemeriksaan atas dugaan penyalahgunaan yang masih berlangsung, MOVINITE dapat menunda finalisasi transaksi dan pelepasan dana yang terkait sampai proses verifikasi atau penyelesaian selesai.
7. Apabila setelah finalisasi ditemukan pembatalan, pengembalian dana, transaksi tidak valid, atau kondisi lain yang mengharuskan penyesuaian, MOVINITE berwenang melakukan koreksi atas dana, volume, komisi, dan manfaat yang telah dicatat atau dibayarkan sesuai ketentuan BAB XVI — TRANSACTION REVERSAL & COMMISSION REVERSAL serta ketentuan lain yang berlaku.

BAB XVI

TRANSACTION REVERSAL & COMMISSION REVERSAL

16.1. Dasar Transaction Reversal

1. MOVINITE dapat melakukan Transaction Reversal apabila suatu transaksi:
 - a. dibatalkan;
 - b. direfund atau dikembalikan sesuai ketentuan yang berlaku;
 - c. terkena *chargeback*;
 - d. dinyatakan tidak sah;
 - e. terbukti mengandung kecurangan (*fraud*);
 - f. tercatat akibat kesalahan sistem; atau
 - g. tidak memenuhi persyaratan transaksi atau program yang berlaku.
2. Transaction Reversal merupakan koreksi atas pencatatan transaksi yang menjadi dasar perhitungan komisi, volume, kualifikasi, atau manfaat Brand Partner.
3. Transaction Reversal dilaksanakan berdasarkan catatan transaksi dan hasil verifikasi MOVINITE, sesuai kebijakan yang berlaku serta peraturan perundang-undangan.

16.2. Commission Reversal

1. Apabila suatu transaksi yang menjadi dasar perhitungan komisi dibatalkan, dikoreksi, atau tidak lagi memenuhi persyaratan yang berlaku, MOVINITE dapat melakukan *Commission Reversal* atas komisi atau manfaat yang timbul dari transaksi tersebut.
2. Commission Reversal merupakan penyesuaian atas komisi atau manfaat yang sebelumnya dicatat atau dibayarkan berdasarkan transaksi yang kemudian tidak lagi memenuhi dasar perhitungannya, dan bukan merupakan denda otomatis.
3. Commission Reversal dapat mencakup penyesuaian atas:
 - a. Retail Profit;

- b. PLATINUM Cashback;
 - c. Komisi Quick Start 5 Generation;
 - d. Komisi Referral 5 Generation;
 - e. BV yang diperhitungkan pada Tim Kiri atau Tim Kanan;
 - f. TP yang diperhitungkan untuk Travel Reward;
 - g. Network Income yang timbul dari Pairing;
 - h. Royalty Income yang timbul dari Network Income; dan
 - i. Komisi atau manfaat lain yang perhitungannya dipengaruhi oleh transaksi tersebut.
4. Penyesuaian sebagaimana dimaksud pada angka 3 dilakukan sesuai dampak transaksi terhadap perhitungan volume, Pairing, roll-up, kualifikasi, dan manfaat terkait, termasuk apabila dampak tersebut memengaruhi upline lain yang berhak menerima volume atau komisi berdasarkan Marketing Plan MOVINITE.

16.3. Mekanisme Penyesuaian Komisi

1. Apabila komisi atau manfaat yang perlu disesuaikan masih tercatat di Wallet dan belum ditarik, MOVINITE dapat melakukan koreksi saldo sesuai hasil perhitungan transaksi.
2. Apabila komisi atau manfaat telah ditarik atau dibayarkan, MOVINITE dapat mencatat saldo penyesuaian (*negative commission balance*) dan memperhitungkannya terhadap komisi atau manfaat berikutnya yang menjadi hak Brand Partner, sesuai ketentuan yang berlaku.
3. Penyesuaian dapat dilakukan terhadap saldo atau manfaat yang secara sah dapat diperhitungkan berdasarkan Perjanjian Brand Partner dan Marketing Plan MOVINITE, dengan memperhatikan transparansi perhitungan serta ketentuan peraturan perundang-undangan.
4. Apabila keanggotaan Brand Partner berakhir, penyesuaian yang telah timbul sebelum berakhirnya keanggotaan tetap dapat diselesaikan sesuai Perjanjian Brand Partner dan ketentuan hukum yang berlaku.

16.4. Hubungan dengan Return & Refund

1. Transaction Reversal dan Commission Reversal dilaksanakan secara terpisah dari proses pengembalian dana kepada konsumen (*refund*).
2. Pengembalian dana kepada konsumen mengikuti ketentuan Return & Refund MOVINITE dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
3. Pembayaran komisi yang telah dilakukan kepada Brand Partner tidak dengan sendirinya mengurangi hak konsumen atas pengembalian dana atau penyelesaian pengaduan yang wajib diberikan berdasarkan ketentuan yang berlaku.

BAB XVII

RETURN & REFUND

17.1. Pembelian Brand Partner

1. Setiap pembelian produk oleh Brand Partner bersifat final dan tidak dapat dikembalikan atau dimintakan refund kepada MOVINITE.
2. Ketentuan sebagaimana dimaksud pada angka 1 tidak menghilangkan hak Brand Partner untuk mengajukan klaim apabila terdapat ketidaksesuaian pemenuhan pesanan, termasuk apabila produk yang diterima tidak sesuai dengan pesanan, atau jumlah atau kelengkapan produk yang diterima tidak sesuai dengan pesanan.
3. Klaim sebagaimana dimaksud pada angka 2 bukan merupakan pengembalian produk atau permintaan refund, melainkan pengajuan penyelesaian atas ketidaksesuaian pemenuhan pesanan dan wajib melalui proses verifikasi MOVINITE.
4. Berdasarkan hasil verifikasi, penyelesaian klaim dapat berupa penggantian produk, pengiriman kekurangan produk, atau bentuk penyelesaian lain yang ditetapkan MOVINITE sesuai kondisi transaksi.

17.2. Klaim Transaksi Konsumen melalui Personal Web-Store

1. Konsumen yang melakukan pembelian melalui Personal Web-Store (PWS) dapat mengajukan klaim apabila produk yang diterima tidak sesuai dengan pesanan, mengalami kerusakan yang diduga terjadi dalam proses pengemasan atau pengiriman, telah kedaluwarsa, atau jumlah maupun kelengkapannya tidak sesuai dengan pesanan.
2. Klaim wajib diajukan melalui kanal resmi MOVINITE paling lambat 14 (empat belas) hari kalender sejak tanggal pelunasan transaksi. Tanggal pelunasan transaksi merupakan tanggal diterimanya pelunasan pembayaran secara penuh oleh sistem MOVINITE, bukan tanggal pemesanan apabila pemesanan dan pelunasan dilakukan pada tanggal yang berbeda.
3. Video unboxing merupakan persyaratan wajib untuk pengajuan klaim yang berkaitan dengan ketidaksesuaian jenis produk, kerusakan fisik, kekurangan jumlah, atau ketidaklengkapan produk. Video harus memperlihatkan kondisi paket sebelum dibuka, label pengiriman atau identitas paket yang dapat dikenali, proses pembukaan paket, serta seluruh produk dan kelengkapan yang diterima. Video harus memperlihatkan proses tersebut secara berkesinambungan dan tidak terputus sehingga dapat digunakan untuk memverifikasi kondisi paket dan isinya pada saat dibuka.
4. Pengajuan klaim sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang tidak disertai video unboxing sesuai persyaratan tidak akan diproses oleh MOVINITE melalui prosedur klaim internal untuk penggantian produk, pengiriman kekurangan produk, atau penyelesaian klaim terkait lainnya. Foto, keterangan tertulis, atau bukti lain tidak menggantikan kewajiban video

unboxing tersebut, kecuali MOVINITE menetapkan pengecualian secara tertulis berdasarkan keadaan khusus yang dapat dipertanggungjawabkan.

5. Untuk klaim produk kedaluwarsa, Konsumen wajib menyertakan bukti yang memperlihatkan produk, nomor batch atau identitas produk jika tersedia, serta tanggal kedaluwarsa. MOVINITE dapat meminta bukti tambahan yang relevan untuk verifikasi.
6. Setiap pengajuan klaim wajib disertai bukti transaksi dan informasi yang diperlukan untuk mengidentifikasi pesanan. MOVINITE berwenang melakukan verifikasi atas kelengkapan dokumen, bukti, kronologi kejadian, catatan transaksi, serta informasi pengiriman yang tersedia sebelum menentukan hasil klaim.
7. Berdasarkan hasil verifikasi, penyelesaian klaim dapat berupa penggantian produk, pengiriman produk yang kurang, pengembalian dana, atau bentuk penyelesaian lain yang ditetapkan MOVINITE sesuai sifat klaim, ketentuan transaksi yang berlaku, dan peraturan perundang-undangan.
8. Secara operasional, DEPO asal transaksi bertanggung jawab atas tindak lanjut pemenuhan pesanan dan penyediaan produk pengganti atau produk susulan. Apabila klaim berkaitan dengan dugaan kerusakan atau kehilangan selama pengiriman, DEPO asal wajib membantu proses pemeriksaan dan, apabila memenuhi persyaratan, pengajuan klaim kepada perusahaan jasa pengiriman. MOVINITE berwenang mengoordinasikan, memverifikasi, dan mengeskalsi penanganan klaim.
9. Apabila stok DEPO asal tidak mencukupi untuk penggantian atau pemenuhan kekurangan produk, DEPO wajib melaporkan kondisi tersebut kepada MOVINITE. Penanganan selanjutnya wajib dikoordinasikan dengan MOVINITE. Penggantian atau pemenuhan kekurangan produk tetap menjadi tanggung jawab DEPO asal dan wajib menggunakan persediaan DEPO asal. DEPO dilarang memperoleh, menggunakan, meminjam, meminjamkan, menukar, atau menerima produk dari DEPO lain untuk keperluan penggantian atau pemenuhan pesanan. MOVINITE dapat menetapkan langkah operasional selanjutnya tanpa mengizinkan pertukaran atau pemindahan persediaan antar-DEPO.
10. Setiap penggantian, pengiriman susulan, pembatalan, atau pengembalian dana yang disetujui wajib dicatat dan dapat mengakibatkan penyesuaian transaksi serta manfaat terkait, termasuk BV, TP, Retail Profit, Cashback, Network Income, Royalty, atau manfaat lainnya, sesuai ketentuan Transaction Reversal dan ketentuan terkait dalam Marketing Plan ini.
11. Ketentuan teknis mengenai formulir klaim, dokumen pendukung, pemeriksaan, penggantian produk, pengelolaan stok, pengajuan klaim kepada perusahaan jasa pengiriman, dan pencatatan penyelesaian klaim diatur lebih lanjut melalui SOP atau ketentuan operasional resmi MOVINITE, sepanjang tidak bertentangan dengan Marketing Plan ini dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

17.3. Penyesuaian Komisi

Apabila penyelesaian klaim mengakibatkan pembatalan atau perubahan transaksi, penyesuaian Retail Profit, Cashback, BV, TP, Network Income, Royalty Income, dan manfaat terkait dilakukan sesuai ketentuan BAB XVI — TRANSACTION REVERSAL & COMMISSION REVERSAL.

BAB XVIII PAJAK

18.1. Ketentuan Umum Perpajakan

1. Setiap komisi, bonus, insentif, dan/atau penghasilan lain yang dibayarkan oleh MOVINITE kepada Brand Partner diperlakukan sesuai ketentuan perpajakan yang berlaku.
2. MOVINITE melakukan pemotongan dan penyetoran Pajak Penghasilan (PPH) atas pembayaran kepada Brand Partner apabila diwajibkan berdasarkan peraturan perundang-undangan perpajakan.
3. Besaran dan jenis PPh yang dipotong ditentukan berdasarkan jenis penghasilan, status perpajakan penerima penghasilan, serta ketentuan perpajakan yang berlaku pada saat pembayaran.
4. Brand Partner bertanggung jawab untuk memastikan bahwa data identitas dan perpajakan yang disampaikan kepada MOVINITE benar, lengkap, dan mutakhir.

18.2. Pemotongan Pajak Penghasilan

1. PPh yang wajib dipotong atas komisi atau penghasilan Brand Partner diperhitungkan pada saat pembayaran sesuai mekanisme dan ketentuan perpajakan yang berlaku.
2. Nilai komisi atau penghasilan yang diterima Brand Partner melalui Wallet merupakan nilai setelah memperhitungkan pemotongan PPh apabila pemotongan tersebut diwajibkan.
3. MOVINITE melakukan administrasi perpajakan dan menyediakan bukti pemotongan PPh sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
4. Brand Partner dapat menggunakan bukti pemotongan PPh yang diterbitkan sesuai ketentuan untuk keperluan administrasi dan pelaporan perpajakan pribadinya.

18.3. Mekanisme Pemotongan Pajak dan Contoh Perhitungan

1. MOVINITE menerapkan pemotongan pajak penghasilan (PPH) pribadi sebesar 2,5% (dua koma lima persen) atas jumlah komisi yang benar-benar dikreditkan ke Wallet Brand Partner pada saat komisi tersebut dikreditkan ke Wallet.

2. Bagian komisi yang dialokasikan ke Deposit Auto-RO berdasarkan mekanisme alokasi 20% (dua puluh persen), dengan batas maksimum Rp1.200.000 (satu juta dua ratus ribu rupiah) per bulan, tidak dikenakan pemotongan PPh 2,5% melalui mekanisme pemotongan Wallet.
3. Setelah batas maksimum Deposit Auto-RO bulanan tercapai, bagian komisi yang tidak lagi dialokasikan ke Deposit Auto-RO akan masuk ke Wallet dan menjadi dasar pemotongan PPh 2,5%. Oleh karena itu, jumlah yang masuk ke Wallet dapat lebih besar dari 80% (delapan puluh persen) komisi bruto.
4. Contoh perhitungan:
 - a. Komisi bruto: Rp10.000.000
 - b. Alokasi Deposit Auto-RO: Rp1.200.000
 - c. Jumlah yang dialokasikan ke Wallet: Rp8.800.000
 - d. Pemotongan PPh 2,5% $\times$ Rp8.800.000: Rp220.000
 - e. Saldo bersih yang tersedia di Wallet: Rp8.580.000
5. Mekanisme ini diterapkan dengan memperhatikan ketentuan perpajakan yang berlaku dan administrasi perpajakan MOVINITE. Pemotongan Wallet tidak otomatis melunasi seluruh kewajiban pajak penghasilan (PPh) pribadi tahunan Brand Partner.

18.4. Penerbitan dan Permohonan Bukti Potong Pajak

1. MOVINITE melakukan pencatatan, penyetoran, pelaporan, dan/atau penyediaan bukti pemotongan PPh sesuai kewajiban yang berlaku.
2. Brand Partner yang memerlukan bukti potong atau rekapitulasi bukti potong untuk pelaporan SPT Tahunan dapat mengajukan permohonan melalui kanal resmi MOVINITE.
3. Permohonan untuk keperluan rekapitulasi dan administrasi SPT Tahunan diajukan paling lambat tanggal 28 Februari pada tahun berikutnya setelah berakhirnya tahun pajak yang bersangkutan.
4. Permohonan yang diajukan setelah tanggal tersebut dapat memerlukan waktu pemrosesan lebih lama dan tidak termasuk dalam prioritas layanan administrasi untuk persiapan SPT Tahunan.
5. Permohonan bukti potong PPh wajib disertai data identitas dan perpajakan Brand Partner yang benar dan lengkap agar dapat diproses secara tepat.

BAB XIX

PERSONAL WEB-STORE

19.1. Definisi dan Fungsi Personal Web-Store

1. Personal Web-Store adalah fasilitas penjualan berbasis digital yang disediakan oleh MOVINITE bagi Brand Partner untuk membantu pemasaran dan penjualan produk MOVINITE kepada konsumen.

2. Setiap Personal Web-Store dilengkapi dengan tautan atau identitas unik yang digunakan untuk menghubungkan transaksi konsumen dengan Brand Partner terkait, sesuai mekanisme pencatatan dalam sistem MOVINITE.
3. Personal Web-Store disediakan untuk mempermudah Brand Partner menawarkan produk kepada konsumen melalui fasilitas pemesanan yang terintegrasi dengan sistem MOVINITE, sekaligus memberikan pengalaman berbelanja yang lebih aman dan meyakinkan bagi konsumen.
4. Penggunaan Personal Web-Store wajib mengikuti Marketing Plan, Perjanjian Brand Partner, Kode Etik, serta kebijakan MOVINITE yang berlaku.

19.2. Harga Jual kepada Konsumen

1. MOVINITE tidak menetapkan harga retail yang wajib diberlakukan oleh Brand Partner kepada konsumen. Harga jual kepada konsumen ditentukan oleh Brand Partner secara mandiri, dengan tetap mematuhi ketentuan Pasal 10 Kode Etik MOVINITE mengenai batas minimum harga jual, yaitu tidak boleh lebih rendah daripada Harga BP yang berlaku, serta ketentuan peraturan perundang-undangan dan kebijakan resmi MOVINITE yang berlaku.
2. Sebagai panduan, MOVINITE dapat menyarankan patokan harga jual kepada konsumen sebesar 20% (dua puluh persen) di atas Harga BP. Patokan tersebut merupakan saran untuk membantu Brand Partner menentukan harga jual dan bukan merupakan penetapan harga retail oleh MOVINITE.
3. Brand Partner bertanggung jawab atas harga jual yang ditetapkan kepada konsumen serta wajib menyampaikan informasi harga secara jelas dan tidak menyesatkan.

19.3. Ketentuan Transaksi melalui Personal Web-Store

1. Transaksi pembelian produk oleh konsumen melalui Personal Web-Store (PWS) tunduk pada ketentuan mengenai pemrosesan transaksi, penyelesaian pembayaran, finalisasi transaksi, penyaluran dana, dan pengakuan manfaat sebagaimana diatur dalam Subbab 15.9 serta ketentuan terkait lainnya dalam Marketing Plan MOVINITE.
2. Klasifikasi transaksi PWS sebagai Upgrade atau Repeat Order ditentukan berdasarkan status Brand Partner pemilik PWS pada saat transaksi difinalisasi oleh sistem, sesuai ketentuan Subbab 15.9 dan Subbab 1.2 bagian C.
3. Apabila terdapat klaim, sengketa, pembatalan, indikasi penyalahgunaan, atau kondisi lain yang memengaruhi validitas transaksi, MOVINITE berhak menunda finalisasi, melakukan pemeriksaan, serta melakukan penyesuaian terhadap transaksi dan manfaat yang terkait sesuai ketentuan Marketing Plan MOVINITE, termasuk ketentuan BAB XVII mengenai Transaction Reversal dan Commission Reversal apabila berlaku.

19.4. PLATINUM Cashback dari penjualan melalui Personal Web-Store

1. Brand Partner berstatus PLATINUM dapat memperoleh PLATINUM Cashback atas transaksi pembelian produk oleh konsumen melalui Personal Web-Store miliknya sebagaimana diatur dalam BAB V Sub-Bab 5.3 – PLATINUM Cashback, sesuai ketentuan Marketing Plan MOVINITE.
2. PLATINUM Cashback dihitung sebesar 15% (lima belas persen) dari Harga BP atas transaksi yang memenuhi persyaratan, bukan dari harga jual kepada konsumen.
3. PLATINUM Cashback merupakan manfaat berdasarkan Marketing Plan MOVINITE. Ketentuan mengenai transaksi yang memenuhi syarat dan perhitungan cashback mengikuti BAB XII — REPEAT ORDER, sedangkan pembayaran mengikuti BAB XV — PEMBAYARAN.

19.5. Kepatuhan Penggunaan Personal Web-Store

1. Brand Partner wajib menggunakan Personal Web-Store secara bertanggung jawab dan tidak memberikan informasi yang menyesatkan mengenai produk, harga, manfaat, promosi, atau ketentuan transaksi.
2. Brand Partner dilarang menggunakan Personal Web-Store untuk melakukan transaksi fiktif, manipulasi transaksi, atau tindakan lain yang bertujuan memperoleh komisi atau manfaat yang tidak sesuai dengan transaksi yang sebenarnya.
3. MOVINITE dapat menetapkan ketentuan teknis dan operasional lebih lanjut mengenai penggunaan Personal Web-Store sepanjang tidak bertentangan dengan Marketing Plan, Perjanjian Brand Partner, Kode Etik, dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

BAB XX

KETENTUAN PENUTUP

20.1. Hubungan dengan Dokumen MOVINITE Lainnya

1. Marketing Plan ini merupakan pedoman mengenai status Brand Partner, mekanisme pemasaran, perhitungan komisi, dan manfaat program MOVINITE.
2. Marketing Plan ini dibaca dan diterapkan bersama Perjanjian Brand Partner, Kode Etik, serta kebijakan resmi MOVINITE yang berlaku.
3. Pelaksanaan Marketing Plan ini wajib memperhatikan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

20.2. Perubahan Marketing Plan

1. Perubahan, penyesuaian, atau pembaruan Marketing Plan wajib melalui proses peninjauan dan persetujuan internal MOVINITE serta dilaporkan kepada Kementerian Perdagangan Republik Indonesia melalui unit kerja yang berwenang membidangi usaha perdagangan melalui sistem penjualan langsung.
2. Setiap perubahan sebagaimana dimaksud pada angka 1 wajib memperoleh persetujuan Kementerian Perdagangan Republik Indonesia sebelum diberlakukan.
3. Perubahan Marketing Plan tidak dapat diberlakukan sebelum seluruh proses pelaporan dan persetujuan sebagaimana dimaksud dalam Sub-Bab ini diselesaikan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
4. Setelah memperoleh persetujuan, perubahan Marketing Plan akan diberitahukan kepada Brand Partner melalui kanal komunikasi atau sistem resmi MOVINITE, termasuk informasi mengenai tanggal mulai berlakunya perubahan.
5. Sampai dengan tanggal berlakunya perubahan yang telah disetujui, Marketing Plan yang sedang berlaku tetap menjadi acuan pelaksanaan program MOVINITE, kecuali ditentukan lain oleh Kementerian Perdagangan Republik Indonesia atau berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

20.3. Persetujuan Elektronik

1. Pada saat pendaftaran atau penerimaan keanggotaan, Brand Partner wajib membaca dan memberikan persetujuan atas Marketing Plan, Perjanjian Brand Partner, dan Kode Etik melalui mekanisme persetujuan elektronik yang disediakan oleh sistem resmi MOVINITE.
2. Persetujuan elektronik dilakukan melalui pilihan *checkbox* yang harus ditandai secara aktif oleh Brand Partner sebagai pernyataan bahwa yang bersangkutan telah membaca, memahami, dan menyetujui dokumen yang dirujuk.
3. Sistem MOVINITE melakukan pencatatan persetujuan elektronik, yang sekurang-kurangnya mencakup identitas akun Brand Partner, dokumen dan versi yang disetujui, serta tanggal dan waktu persetujuan, sepanjang tersedia dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
4. Persetujuan elektronik tersebut menjadi bukti penerimaan atas dokumen yang bersangkutan sepanjang memenuhi persyaratan hukum yang berlaku.
5. Apabila terdapat perubahan Marketing Plan, persetujuan atau pemberitahuan kepada Brand Partner dilaksanakan sesuai dengan sifat perubahan, ketentuan yang berlaku, dan prosedur yang ditetapkan MOVINITE. Persetujuan awal tidak dengan sendirinya menggantikan persyaratan persetujuan atas perubahan apabila persetujuan tersebut diwajibkan.

20.4. Disclaimer dan Ketentuan Umum

1. Marketing Plan ini menjelaskan mekanisme pemasaran, persyaratan kualifikasi, perhitungan komisi, dan manfaat program MOVINITE. Marketing Plan ini bukan merupakan janji atau jaminan bahwa Brand Partner akan memperoleh penghasilan dalam jumlah tertentu.
2. Penghasilan dan manfaat yang diperoleh Brand Partner, apabila ada, bergantung pada transaksi penjualan yang memenuhi ketentuan, aktivitas pemasaran, volume bisnis, status keanggotaan, pencapaian kualifikasi, serta persyaratan lain dalam Marketing Plan ini.
3. Brand Partner wajib menjalankan kegiatan pemasaran secara jujur dan bertanggung jawab, memberikan informasi yang benar kepada konsumen maupun calon Brand Partner, serta mematuhi Marketing Plan, Perjanjian Brand Partner, Kode Etik, dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
4. Hal-hal yang belum diatur atau memerlukan penjelasan lebih lanjut akan ditangani sesuai dengan dokumen resmi MOVINITE dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
5. Tidak ada ketentuan dalam Marketing Plan ini yang dimaksudkan untuk mengesampingkan hak atau kewajiban yang bersifat wajib berdasarkan peraturan perundang-undangan.