

MARKETING **PLAN**



| DAFTAR ISI

Profil PT Duraskin Sejahtera Indonesia	1
DSI Management	2
Profil Skin Health System	3
Profil McKenna Labs	4
Menjadi Business Partner	5
Level Business Partner	6
DSI Compensation Plan	7
Alur Distribusi Produk	14

PROFIL PT DURASKIN SEJAHTERA INDONESIA

PT Duraskin Sejahtera Indonesia (DSI) adalah perusahaan penjualan langsung yang memasarkan produk perawatan kecantikan kulit dengan merek dagang Dura Skin Labs (DSL) dengan sistem pemasaran *multi level marketing breakaway*.

VISI

Menciptakan mitra bisnis yang sukses, mandiri dan berjiwa sosial

MISI

Menghadirkan peluang bisnis yang saling menguntungkan bagi mitra bisnis melalui produk-produk berkualitas tinggi yang dipasarkan dengan sistem pemasaran terintegrasi

PT Duraskin Sejahtera Indonesia
Jl. Kaji No. 36, Jakarta Pusat | +62 21-6331513
duraskinlabs.co | infodsi@duraskinindonesia.com

Kita patut bersyukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat karunia-Nya, telah hadir PT Duraskin Sejahtera Indonesia. Kehadiran PT DSI ini kami harapkan dapat memberi kesempatan berusaha yang terbaik bagi masyarakat Indonesia. Dengan sistem kemitraan yang saling menguntungkan, PT DSI dapat menjadi landasan berbisnis yang mengedepankan Nilai-Nilai Keadilan, Kewirausahaan, dan Kemandirian. Melalui sistem pemasaran dan strategi pembinaan yang komprehensif, serta didukung oleh team management yang solid dan profesional, kami yakin kita bersama dapat meraih kehidupan yang lebih baik. Sukses Anda adalah sukses kita bersama.

”

Bernard Trisnadi
Director

| DSI MANAGEMENT



Bernard Trisnadi
Director

Tan Eva Sjarief
Operational Manager

Nathalia K. Roberta
Marketing Support Manager

2



PROFIL SKIN HEALTH SYSTEM PTE LTD

Skin Health System Pte Ltd adalah perusahaan yang bergerak dalam industri perawatan kecantikan yang didirikan pada tahun 1994 di Singapura.

Dalam upaya mengembangkan jangkauan bisnisnya sebagai pusat pendistribusian produk-produk perawatan kecantikan di kawasan Asia dan Pasifik, Skin Health System Pte Ltd mendirikan Skin Health Group pada tahun 1999 di Jakarta.

Seiring berkembangnya industri perawatan kecantikan, Skin Health Group mendirikan lini usaha baru pada tahun 2019, yaitu PT Duraskin Sejahtera Indonesia (DSI).

PROFIL MCKENNA LABS, INC.

McKenna Labs, Inc. merupakan manufaktur pribadi (own manufacturer) dari Skin Health System Pte. Ltd. yang telah berpengalaman lebih dari 20 tahun dalam industri perawatan kecantikan.

Dengan 2 pabrik yang berada di Anaheim dan Fullerton (California, Amerika Serikat), McKenna Labs, Inc. memproduksi produk-produk Duraskin Labs (DSL) dengan standar sertifikasi GMP, FDA dan ISO 22176.

Misi McKenna Labs, Inc. adalah untuk selalu mengedepankan produk-produk kecantikan berkualitas terbaik yang diproduksi dengan teknologi terkini, dengan harga terjangkau.



| MENJADI BUSINESS PARTNER

KETENTUAN PENDAFTARAN



Pemohon (calon Member) wajib mengisi Formulir Aplikasi Keanggotaan dan melakukan pembayaran biaya keanggotaan sebesar Rp 99.000 (Sembilan Puluh Sembilan Ribu Rupiah), yang berlaku selama 1 (satu) tahun.



Calon Member harus memiliki kewarganegaraan Indonesia, berumur sekurang-kurangnya 18 tahun pada saat permohonan diajukan dan melengkapi persyaratan identitas berupa fotocopy KTP/SIM.

MANFAAT KEANGGOTAAN

- ✓ Mendapatkan Starter Kit sebagai panduan awal dari perusahaan kepada seorang Business Partner baru yang berisi antara lain: Kode Etik, Daftar Harga, Compensation Plan, Simulasi Perhitungan Bonus, Brosur Produk.
- ✓ Mendapatkan bimbingan, pelatihan, motivasi dari PT DSI.
- ✓ Memperoleh bonus sesuai dengan tata syarat yang berlaku.
- ✓ Memperoleh posisi tertentu setelah memenuhi persyaratan yang ditentukan oleh PT DSI dengan urutan sebagai berikut : BUSINESS PARTNER, SAPPHIRE, RUBY, EMERALD.

5



| LEVEL BUSINESS PARTNER

BUSINESS PARTNER

1. Memiliki transaksi pribadi sebesar 155.000 RV.

SAPPHIRE BUSINESS PARTNER

1. Memiliki akumulasi transaksi pribadi sebesar 5.000.000 RV tanpa batas waktu.
2. Memiliki 5 Business Partner di generasi pertama.

RUBY BUSINESS PARTNER

1. Memiliki akumulasi transaksi pribadi sebesar 50.000.000 RV tanpa batas waktu.
2. Memiliki 8 SAPPHIRE di generasi pertama.

EMERALD BUSINESS PARTNER

1. Memiliki akumulasi transaksi pribadi sebesar 250.000.000 RV tanpa batas waktu.
2. Memiliki 12 RUBY di generasi pertama.

6

| DSI COMPENSATION PLAN

ISTILAH-ISTILAH DALAM DSI COMPENSATION PLAN



Business Partner adalah sebutan mitra bisnis DSI



Business Builder adalah mitra usaha yang dipilih oleh perusahaan sebagai pelaksana bisnis DSI yang jumlahnya dibatasi



DSI Compensation Plan adalah kompensasi Bonus



Rebate Value adalah satuan jumlah untuk menghitung bonus



Orang-orang yang disponsori langsung oleh Anda (Generasi I) atau disponsori oleh anggota di jaringan Anda (Generasi II, dst.)



Jaringan Kaki Lemah, yaitu jaringan yang memiliki Rebate Value lebih rendah dari jaringan lain

JENIS-JENIS KOMISI

I. REBATE COMMISSION

1. Komisi yang didapat dari transaksi pribadi harian.
2. Berlaku untuk seluruh Business Partner, Sapphire Business Partner, Ruby Business Partner dan Emerald Business Partner.
3. Persentase Rebate Commission dibayar berdasarkan nilai akumulasi Rebate Value hari berjalan dengan perincian sebagai berikut:

TABEL PERSENTASE REBATE COMMISSION

NO	AKUMULASI TRANSAKSI/BLN	%RC
1	Minimal 155.000 RV	10%
2	Minimal 1.500.000 RV	25%
2	Minimal 5.000.000 RV	40%

4. Pembayaran Rebate Commission dilakukan 2 (dua) kali dalam sehari/per 12 jam dengan periode sebagai berikut: Periode pertama pukul 00:01 sampai 12:00 dan periode kedua pukul 12:01 sampai 24:00. (Sesuai dengan transaksi yang terjadi).

SIMULASI PERHITUNGAN REBATE COMMISSION

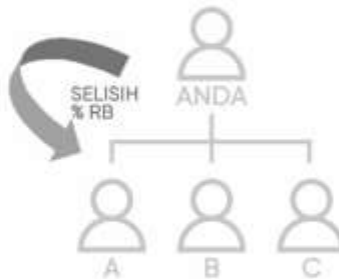
TANGGAL / KETERANGAN	1	5	15	31
RV Harian	500.000	1.000.000	2.000.000	1.500.000
RV Akumulasi	500.000	1.500.000	3.500.000	5.000.000
% RC	10%	25%	25%	40%
Rebate Commission	50.000	325.000	500.000	1.125.000

Penjelasan Perhitungan Rebate Commission:

- Tanggal 1 Anda belanja pribadi senilai 500.000 RV, maka Anda sudah mendapatkan Komisi 10% yaitu Rp 50.000
- Tanggal 5 Anda belanja pribadi lagi senilai 1.000.000 RV, maka Anda sudah mengumpulkan RV akumulasi 500.000 + 1.000.000 = 1.500.000 RV yang berarti sudah memenuhi kualifikasi untuk mendapatkan 25% Rebate Commission
- Tanggal 15 Anda belanja pribadi lagi senilai 2.000.000 RV, sehingga sekarang Anda sudah mengumpulkan RV akumulasi 500.000 + 1.000.000 + 2.000.000 = 3.500.000 RV, karena belum mencapai RV akumulasi 40% maka Anda tetap mendapatkan 25% Rebate Commission.
- Tanggal 31 Anda belanja pribadi lagi senilai 1.500.000 RV, sehingga sekarang Anda sudah mengumpulkan akumulasi RV 500.000 + 1.000.000 + 2.000.000 + 1.500.000 RV, sehingga total sudah mencapai RV akumulasi 5.000.000 RV dan berhak untuk mendapatkan Rebate Commission sebesar 40%



Mendapatkan tambahan Rebate Commission jika terjadi selisih % Rebate Commission antara Anda dengan Down Line langsung Anda (Generasi SATU), dengan perhitungan sebagai berikut:



SIMULASI PERHITUNGAN TAMBAHAN REBATE COMMISSION

TANGGAL / KETERANGAN	31
RV Akumulasi Anda	5.000.000
% RC Anda	40%
RV Akumulasi A	3.000.000
% RC A	25%
Tambahan RC	Rp 450.000

Penjelasan Perhitungan Tambahan Selisih Persentase Rebate Commission:

- Dengan asumsi bahwa Anda melakukan pembelanjaan pribadi seperti dalam keterangan sebelumnya dan Anda mensponsori A sebagai Down Line langsung Anda.
- Tanggal 1 A belanja pribadi senilai 300.000 RV, dan berhak untuk mendapatkan Rebate Commission sebesar 10%.
- Tanggal 5 A belanja pribadi lagi senilai 300.000 RV sehingga mengumpulkan total 600.000 RV dan masih dalam kategori 10%.
- Tanggal 15 A belanja pribadi lagi senilai 800.000 RV, sehingga sekarang A sudah mengumpulkan RV akumulasi $300.000 + 300.000 + 800.000 = 1.400.000$ RV, dan masih dalam kategori 10%.
- Tanggal 31 A belanja pribadi lagi senilai 1.600.000 RV, sehingga sekarang A sudah mengumpulkan akumulasi RV $300.000 + 300.000 + 800.000 + 1.600.000$ RV, sehingga total sudah mencapai RV akumulasi 3.000.000 RV dan berhak untuk mendapatkan Rebate Commission sebesar 25%. Karena pada tanggal 31 ini Anda sudah masuk kategori 40% maka Anda mendapatkan selisih sebesar $40\% - 25\% = 15\%$ Rebate Commission dari A dengan perhitungan sebagai berikut: $(15\% \times 3.000.000 \text{ RV}) = \text{Rp } 450.000$

II. SALES GROUP COMMISSION

1. Sales Group Commission merupakan Komisi yang didapat oleh Business Partner, Sapphire Business Partner, Ruby Business Partner dan Emerald Business Partner yang berasal dari pengembangan jaringan.
2. Sales Group Commission ini dihitung dari total penjualan Down Line per generasi (dari generasi I sampai dengan generasi V), berdasarkan ranting.
3. Setiap ranting akan dihitung berdasarkan perbandingan Group Rebate Value (GRV) nya dibandingkan dengan ranting-ranting yang lain dengan tabel sebagai berikut:

TABEL PERBANDINGAN GROUP RV TERHADAP DOWN LINE LANGSUNG

GENERASI	≥ 90%	71% - 89%	≤ 70%
I	5%	5%	5%
II	5%	5%	5%
III	5%	5%	5%
IV		5%	5%
V			5%

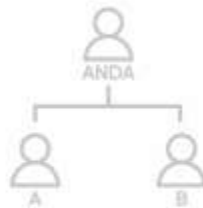
4. Besarnya Sales Group Commission adalah sebesar 5% per generasi.
5. Pembayaran Sales Group Commission dilakukan 2 (dua) kali dalam sehari/per 12 jam dengan periode sebagai berikut: Periode pertama pukul 00:01 sampai 12:00 dan periode kedua pukul 12:01 sampai 24:00.

Penjelasan Persentase Perhitungan antar ranting untuk menentukan berapa banyak generasi yang bisa dihitung untuk mendapatkan perolehan Sales Group Commission:

- Apabila ranting A memiliki persentase sebesar minimal 90% maka Anda hanya mendapatkan Sales Group Commission dari ranting A generasi I, II dan III.
- Apabila ranting A memiliki persentase sebesar 71% sampai 89% maka Anda mendapatkan Sales Group Commission dari ranting A generasi I, II, III dan IV.
- Apabila ranting A memiliki persentase kurang atau sama dengan 70% maka Anda mendapatkan Sales Group Commission dari ranting A generasi I, II, III, IV dan V.
- Berlaku Pass Up generasi jika terdapat Down Line yang tidak memiliki Rebate Value, misalnya ranting A masuk kategori minimal 90% untuk generasi ketiga tidak memiliki Rebate Value maka generasi keempat A (apabila memiliki Rebate Value) akan naik menjadi generasi ketiga khusus untuk perhitungan Sales Group Commission nya.

10

SIMULASI PERHITUNGAN SALES GROUP COMMISSION



GENERASI GROUP RV	I	II	III	IV	V	TOTAL
RV A	7.500.000	22.500.000	67.500.000	202.500.000	607.500.000	907.500.000
RV B	100.000	250.000	500.000	1.000.000	5.000.000	6.850.000

Rebate Value pribadi Anda adalah 50.000.000 RV

Berapakah Sales Group Commission Anda?

Rumus untuk menghitung berapa besar persentase RV Anda untuk mendapatkan berapa banyak generasi Down Line per ranting:

$$\frac{\text{Group RV per ranting}}{\text{Total Group RV Anda}} \times 100\% = \mathbf{X\%}$$

Dari ranting A

$$\frac{907.500.000}{964.350.000} \times 100\% = \mathbf{94,1\%}$$

Berarti dari ranting A, Anda mendapat Sales Group Commission dari 3 Generasi.

= 5% x 7.500.000 RV (Generasi I)
 = 5% x 22.500.000 RV (Generasi II)
 = 5% x 67.500.000 RV (Generasi III)
 Total = Rp 4.875.000

Dari ranting B

$$\frac{6.850.000}{964.350.000} \times 100\% = \mathbf{1\%}$$

Berarti dari ranting B, Anda mendapat Sales Group Commission dari 5 Generasi.

= 5% x 100.000 RV (Generasi I)
 = 5% x 250.000 RV (Generasi II)
 = 5% x 500.000 RV (Generasi III)
 = 5% x 1.000.000 RV (Generasi IV)
 = 5% x 5.000.000 RV (Generasi V)
 Total = Rp 342.500

Maka Total Sales Group Commission Anda adalah = 4.875.000 + 342.500 = **Rp 5.217.500**

III. BALANCE COMMISSION

1. Komisi yang didapat dari jaringan kaki lemah dan dihitung dari Rebate Value Jaringan Kaki Lemah (JKL).
2. Yang berhak mendapatkan Balance Commission adalah posisi Sapphire Business Partner, Ruby Business Partner dan Emerald Business Partner dengan tabel sebagai berikut:

KETERANGAN	SAPPHIRE BP	RUBY BP	EMERALD BP
% Balance Commission	5%	10%	15%
Max Rebate Value (JKL)	15.000.000	25.000.000	35.000.000
Max Balance Commission per periode (Rp)	750.000	2.500.000	5.250.000

3. Maksimal Rebate Value dari Jaringan Kaki Lemah (JKL) adalah angka maksimal perolehan Balance Commission per periode.
4. Pembayaran Balance Commission dilakukan 2 (dua) kali dalam sehari / per 12 jam dengan periode sebagai berikut:
Periode pertama pukul 00:01 sampai 12:00 dan periode kedua pukul 12:01 sampai 24:00.
5. Untuk menghitung Balance Commission dilakukan dengan rumus di bawah ini:

$$\frac{\text{Rebate Value Jaringan Kaki Lemah Anda}}{\text{Total Rebate Value Jaringan Kaki Lemah Business Partner DSI}} \times \% \text{ Balance Commission} \times \text{Omset RV Penjualan DSI}$$

SIMULASI PERHITUNGAN BALANCE COMMISSION

Contoh :

Anda adalah seorang Ruby Business Partner

Rebate Value Jaringan Kaki Lemah Anda = 10.000.000 RV

Total Rebate Value Jaringan Kaki Lemah Business Partner DSI = 2.500.000.000 RV

Total omset = 10.000.000.000 RV

Maka Balance Commission Anda

$$= \frac{10.000.000 \text{ RV}}{2.500.000.000 \text{ RV}} \times 10\% \times 10.000.000.000 = \text{Rp } 4.000.000$$

Karena Balance Commission Maksimum Ruby adalah Rp 2.500.000 per periode

Maka Anda mendapatkan Balance Commission sebesar Rp 2.500.000

12

IV. ROYALTY BONUS

Bonus yang diberikan kepada Emerald Business Partner yang memenuhi kualifikasi berdasarkan omset penjualan per jaringan Business Builder.
Total Bonus yang dibagikan sebesar 2% dari total omset penjualan per jaringan Business Builder.

TATA SYARAT ROYALTY BONUS :

1. Posisi Emerald Business Partner.
2. Memiliki akumulasi transaksi pribadi sebesar 5.000.000 RV per bulan.
3. Mendapatkan Sales Group Commission 5 Generasi.
4. Royalty Bonus dibayar per bulan.
5. Rumus menghitung Royalty Bonus:

$$\frac{\text{Akumulasi Sales Group Commission 5 Generasi Anda}}{\text{Total Akumulasi Sales Group Commission 5 Generasi Seluruh Emerald yang ada pada jaringan BB}} \times 2\% \text{ Omset Rp Penjualan BB per bulan}$$

SIMULASI PERHITUNGAN ROYALTY BONUS

Asumsi :

Anda adalah seorang Emerald Business Partner.

Sales Group Commission 5 Generasi Anda = Rp 20.000.000

Total Akumulasi Sales Group Commission 5 Generasi seluruh Emerald yang ada pada jaringan BB = Rp 500.000.000

Total omset penjualan Business Builder per bulan = Rp 10.000.000.000


$$\text{Maka Royalty Bonus Anda} = \frac{\text{Rp 20.000.000}}{\text{Rp 500.000.000}} \times 2\% \times 10.000.000.000 = \text{Rp 8.000.000}$$


13

| ALUR DISTRIBUSI PRODUK



CONTACT US

 PT Duraskin Sejahtera Indonesia
Jl. Kaji No. 36, Jakarta Pusat

 +6221-6331513

 duraskinlabs.co

 infodsi@duraskinindonesia.com

