
PT KREASI MEDIA TEKNO

EIPTech

Ecosystem Integration Platform

Profil dan Penawaran Kerja Sama

Versi 1.0 · 1 September 2026

Untuk calon pelanggan dan calon mitra

Klasifikasi: **Eksternal** — **Dapat Dibagikan**
Bukan penawaran mengikat · Bukan kontrak
eiptech.id

Daftar Isi

EIPTech — Profil Perusahaan	3
1. Identitas	3
2. Apa itu EIPTech	3
3. Untuk Siapa	4
4. Yang Kami Kerjakan — dan yang Tidak	4
5. Cara Kami Bekerja	5
6. Platform di Balik Layanan	5
7. Industri	6
8. Mengapa Bukan Software House Biasa	6
9. Menghubungi Kami	6
Riwayat Revisi	7
EIPTech — Portofolio Layanan	8
1. Ringkasan Portofolio	8
2. Discovery	8
3. Pengembangan Kustom	9
4. Retainer	9
5. Dedicated Team	9
6. White Label	10
7. Technology Partnership	10
8. SaaS	10
9. Harga Awal Publik	10
10. Pembayaran, Garansi, dan Perubahan Lingkup	11
11. Kontrak Minimum	11
12. Langkah Berikutnya	12
Riwayat Revisi	12
EIPTech — White Label dan Kemitraan	13
1. Apa itu White Label EIPTech	13
2. Yang Dapat Memakai Merek Anda	14
3. Peran dalam Ekosistem	14
4. Tingkat Hak	15
5. Paket	15
6. Komponen Harga	15
7. Model Deployment	16
8. Source Code dan Lisensi	16
9. Kepemilikan	17
10. Tingkatan Mitra	17
11. Model Komersial	17
12. Perjalanan Mitra	18
13. Contoh	18
14. Mengajukan Kemitraan	18
Riwayat Revisi	19
EIPTech — Prinsip Kerja Sama	20
1. Enam Batasan yang Perlu Jelas sejak Awal	20

2. Dokumen Kontrak yang Lazim	21
3. Kepemilikan Data dan Kekayaan Intelektual	21
4. Layanan, Dukungan, dan SLA	22
5. Infrastruktur	22
6. Garansi dan Perubahan	22
7. Pengakhiran dan Ekspor Data	22
8. Kerahasiaan	23
9. Apa yang Perlu Disepakati sebelum Tanda Tangan	23
Riwayat Revisi	23

EIPTech — Profil Perusahaan

Dokumen No. EIP-EXT-00 · Versi 1.0 · Tanggal 1 September 2026 Entitas Hukum PT Kreasi Media Tekno
· Brand Teknologi EIPTech Klasifikasi Eksternal — Dapat Dibagikan

Dokumen ini bersifat informatif. Bukan penawaran mengikat dan bukan kontrak.

1. Identitas

Elemen	Ketetapan
Badan hukum	PT Kreasi Media Tekno (KMTEK)
Brand teknologi	EIPTech
Kepanjangan EIP	Ecosystem Integration Platform
Domain	eiptech.id
Posisi	Technology Development & White-Label Platform Partner
Tagline	Build. Brand. Scale.

PT Kreasi Media Tekno adalah badan hukum. **EIPTech** adalah brand teknologi dan platform yang digunakan untuk layanan pengembangan, white-label, dan kemitraan.

2. Apa itu EIPTech

EIPTech adalah technology platform dan development partner yang membantu perusahaan membangun dan memiliki aplikasi bisnis sendiri, termasuk melalui model white-label dan technology partnership.

Janji brand:

Build. Brand. Scale.

Kata	Artinya bagi Anda
Build	Aplikasi dibangun sesuai proses bisnis, bukan dipaksa mengikuti produk standar
Brand	Perangkat lunak dapat memakai merek Anda, termasuk untuk dijual kepada pelanggan Anda
Scale	Fondasi yang sama dapat dikembangkan, diintegrasikan, dan dioperasikan jangka panjang

Subheadline yang kami pakai:

Your Technology Partner for Custom & White-Label Applications.

Gagasan yang menaungi seluruh layanan:

Technology that businesses can own. Teknologi yang benar-benar dapat dimiliki oleh bisnis — sebagai hak pakai, merek, dan hubungan pelanggan; bukan sekadar langganan perangkat lunak orang lain.

3. Untuk Siapa

Audiens	Yang Kami Bantu
Perusahaan dan organisasi	Membangun, memiliki, dan mengoperasikan aplikasi sesuai alur kerja sendiri
Agensi dan konsultan	Meluncurkan perangkat lunak bermerek sendiri tanpa membangun tim engineering dari nol
Grup usaha dan enterprise	Memperoleh kapasitas engineering dan platform jangka panjang, tanpa harus membentuk seluruh divisi teknologi sendiri

Pesan per audiens:

Audiens	Pesan
Umum	Build. Brand. Scale.
White-label	Your Brand. Our Technology.
Kemitraan	You Own the Business. We Power the Technology.
Enterprise	Your Business. Our Engineering.

4. Yang Kami Kerjakan — dan yang Tidak

Yang kami kerjakan

- Pengembangan aplikasi kustom (web, mobile, backend, integrasi)
- Platform white-label agar mitra dapat menjual atau memakai perangkat lunak dengan merek sendiri
- Tim engineering terdedikasi dan kemitraan teknologi jangka panjang
- Integrasi ke layanan yang sudah dipakai bisnis: pembayaran, pesan, ERP, dan sistem lain
- Pemeliharaan, dukungan, dan pengembangan lanjutan setelah rilis

Yang bukan EIPTech

- Bukan software house yang menjual jam kerja developer
- Bukan perusahaan SaaS dengan satu produk standar untuk semua orang
- Bukan reseller perangkat lunak pihak lain
- Bukan penyedia outsourcing programmer murah

EIPTech bersaing pada kejelasan ruang lingkup, kualitas arsitektur, kemampuan white-label, kemampuan integrasi, dan dukungan jangka panjang — bukan pada harga koding terendah.

5. Cara Kami Bekerja

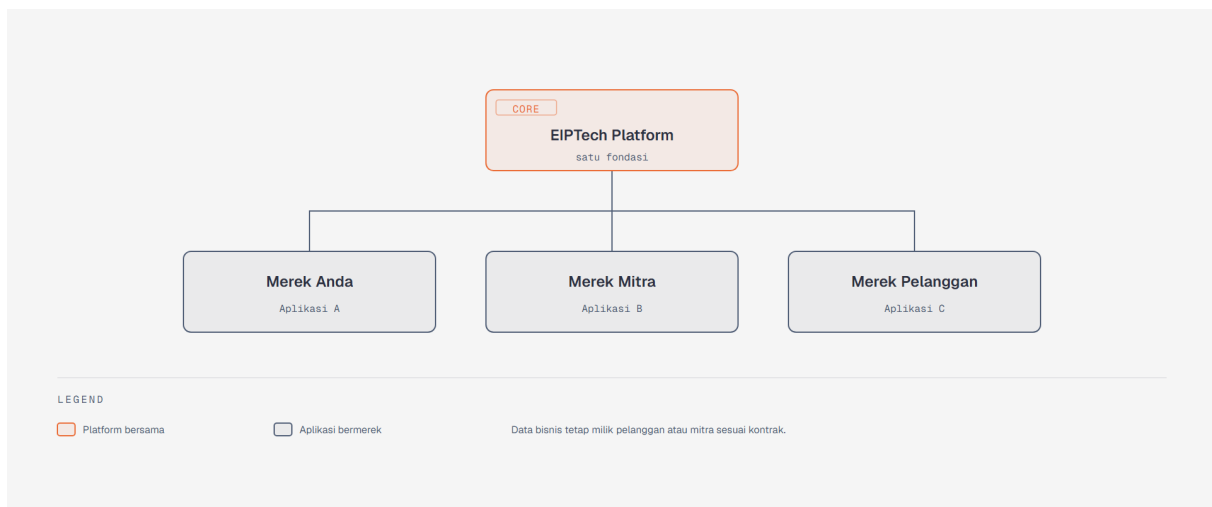
01 Discover -> 02 Design -> 03 Build
-> 04 Brand -> 05 Deploy -> 06 Scale

Tahap	Yang Terjadi
Discover	Kebutuhan, peran pengguna, integrasi, dan ruang lingkup dipetakan secara berbayar
Design	Arsitektur, alur, dan rancangan disepakati sebelum pembangunan besar dimulai
Build	Aplikasi dan integrasi dibangun sesuai spesifikasi
Brand	Nama, logo, domain, dan identitas visual dipasang — milik Anda, bukan milik kami
Deploy	Sistem dioperasikan pada infrastruktur bersama, terdedikasi, atau milik Anda
Scale	Pemeliharaan, modul tambahan, dan pertumbuhan pengguna dikelola secara berkelanjutan

Kami tidak menerbitkan penawaran bernilai besar hanya dari percakapan singkat. Discovery adalah produk tersendiri, agar kedua belah pihak bekerja dari peta yang sama sebelum komitmen besar.

6. Platform di Balik Layanan

Pengembangan kustom, white-label, dan langganan berjalan di atas **satu fondasi teknologi** yang dapat dikonfigurasi dan diberi merek — bukan codebase terpisah untuk setiap pelanggan.



Satu platform, tiga merek

Yang dapat memakai merek Anda antara lain: nama aplikasi, logo, domain, warna, halaman masuk, identitas email, tampilan dokumen, dan konfigurasi modul.

Data bisnis tetap milik pelanggan atau mitra sesuai kontrak. EIPTech menyediakan teknologinya.

Rincian teknis arsitektur tidak dibagikan dalam dokumen ini. Pembahasan teknis mendalam dilakukan setelah NDA, sesuai kebutuhan proyek atau kemitraan.

7. Industri

EIPTech tidak mengikat diri pada satu sektor. Fondasi yang sama dipakai untuk banyak jenis bisnis.

Arah yang kami utamakan:

Area	Contoh kebutuhan
Manajemen bisnis	Pelanggan, penjualan, tugas, dokumen, tagihan, pelaporan
Travel dan hospitality	Pemesanan, mitra, operasional, pelanggan
Sektor lain	Retail, properti, pendidikan, dan kebutuhan sejenis — dibahas per kasus

One Technology Platform. Multiple Industries.

8. Mengapa Bukan Software House Biasa

Perusahaan sering terjepit di antara dua pilihan: memakai SaaS standar yang tidak mengikuti proses mereka, atau membangun tim engineering sendiri yang mahal dan lambat. Agensi dan konsultan sering memiliki pasar, tetapi tidak memiliki mesin teknologi untuk menjual perangkat lunak bermerek sendiri. EIPTech mengisi celah itu: membangun yang perlu dibangun, memberi merek yang perlu diberi merek, dan mengoperasikan yang perlu dioperasikan — sebagai mitra teknologi, bukan sebagai vendor borongan.

Software house	-> "Kami bisa membuat aplikasinya."
SaaS	-> "Pakai perangkat lunak kami."
EIPTech	-> "Bangun, miliki mereknya, dan kembangkan bersama kami."

9. Menghubungi Kami

Keperluan	Ajakan
Proyek atau sistem kustom	Mulai dari Discovery
Perangkat lunak bermerek sendiri	Program White Label
Kapasitas engineering jangka panjang	Dedicated Team atau Technology Partnership

eiptech.id

Seluruh angka harga, bila disebutkan di dokumen lain dalam set ini, adalah harga awal. Penawaran disesuaikan setelah ruang lingkup disepakati.

Riwayat Revisi

Versi	Tanggal	Perubahan	Penyusun
1.0	1 September 2026	Penerbitan awal	—

EIPTech — Portofolio Layanan

Dokumen No. EIP-EXT-01 · Versi 1.0 · Tanggal 1 September 2026 Entitas Hukum PT Kreasi Media Tekno
· Brand Teknologi EIPTech Klasifikasi Eksternal — Dapat Dibagikan

*Tentang angka harga. Seluruh angka dalam dokumen ini adalah harga awal publik dalam format “mulai dari”, dalam Rupiah, dan **belum termasuk PPN**. Bukan tarif tetap dan bukan penawaran mengikat. Penawaran final mengikuti ruang lingkup, kompleksitas, SLA, infrastruktur, integrasi, keamanan, dan lama komitmen.*

1. Ringkasan Portofolio

Layanan	Untuk siapa	Sifat
EIPTech Discovery	Siapa pun yang membutuhkan peta sebelum membangun	Sekali, berbayar
EIPTech Project	Organisasi yang membutuhkan aplikasi sesuai prosesnya	Per proyek
EIPTech Retainer	Yang sudah punya sistem dan ingin terus mengembangkannya	Bulanan
EIPTech Dedicated Team	Yang membutuhkan kapasitas engineering terdedikasi	Kontrak
EIPTech White Label	Mitra yang ingin perangkat lunak bermerek sendiri	Setup + langganan
EIPTech Technology Partnership	Organisasi yang menjadikan kami divisi teknologinya	Tahunan
EIPTech SaaS	Pengguna produk yang sudah terstandardisasi	Langganan

Harga **tidak** dihitung sebagai “tarif developer × jam”. Yang dihargai adalah teknologi, keahlian, hasil bisnis, risiko, dan dukungan — bukan tenaga borongan.

2. Discovery

Jangan memulai proyek bernilai besar hanya dari ringkasan kebutuhan sepihak. Discovery memetakan kebutuhan, alur, peran, fitur, integrasi, dan peta jalan — lalu menghasilkan rekomendasi komersial yang dapat dijadikan dasar penawaran.

Cakupan khas: analisis kebutuhan, pemetaan alur kerja, identifikasi peran, arsitektur awal, kebutuhan integrasi, dan estimasi usaha.

Discovery adalah **produk berbayar**, bukan pekerjaan pra-penjualan gratis. Untuk proyek yang kemudian dilanjutkan, sebagian biaya Discovery dapat dikreditkan sesuai kesepakatan.

3. Pengembangan Kustom

Posisi: *“Build what your business needs.”*

Cakupan yang tersedia: analisis bisnis, UI/UX, aplikasi web dan mobile, backend dan API, basis data, integrasi pihak ketiga, pengujian, deployment, dan dokumentasi.

Tiga tingkat yang biasa dipakai sebagai acuan diskusi:

Tingkat	Cocok untuk
Launch	MVP, perkakas internal, dasbor, CRM dasar, alur kerja sederhana
Business	Sistem manajemen bisnis, pemesanan, operasional, komponen marketplace
Enterprise	Platform berskala besar, isolasi data ketat, integrasi kompleks, infrastruktur khusus

Harga awal publik: mulai dari Rp50 juta.

Proyek enterprise, integrasi kompleks, dan kebutuhan keamanan khusus disampaikan hanya dalam penawaran.

Komponen yang biasanya **terpisah** dari harga proyek: pemeliharaan, dukungan, pengembangan tambahan, dan infrastruktur.

4. Retainer

Posisi: *“Keep your software moving.”*

Untuk sistem yang sudah berjalan dan membutuhkan perbaikan, penyempurnaan, serta pendampingan teknis secara berkelanjutan.

Retainer **bukan** pengembangan tanpa batas. Setiap paket memiliki kapasitas, prioritas, dan tingkat layanan. Aturan jam yang tidak terpakai ditetapkan dalam kontrak.

Harga awal publik: mulai dari Rp7,5 juta per bulan.

5. Dedicated Team

Posisi: *“Extend your engineering team.”*

Yang disediakan adalah **kapasitas engineering terdedikasi** — bukan outsourcing programmer lepas. Peran yang dapat dialokasikan meliputi pengembangan, QA, DevOps, UI/UX, analist bisnis, manajer proyek, dan arsitek solusi.

Harga awal publik: mulai dari Rp20 juta per orang per bulan.

Tim terdedikasi skala enterprise tidak dipublikasikan dan disusun per penawaran.

6. White Label

Posisi: *“Your Brand. Our Technology.”*

Mitra memperoleh perangkat lunak bermerek sendiri di atas platform EIPTech: nama, logo, domain, dan identitas visual milik mitra; teknologi dioperasikan EIPTech.

Harga awal publik: mulai dari Rp25 juta setup + Rp5 juta per bulan.

Rincian hak, paket, kepemilikan, dan model kemitraan ada pada E02-White-Label-Kemitraan.md.

Kustomisasi di luar konfigurasi standar ditagihkan terpisah. Lisensi seumur hidup bukan paket standar.

7. Technology Partnership

Posisi: *“Your Business. Our Engineering.”*

Untuk organisasi yang tidak ingin membangun seluruh divisi teknologi sendiri. EIPTech berperan sebagai mitra engineering jangka panjang: arsitektur, peta jalan, pengembangan, kualitas, keamanan, infrastruktur, dan pemeliharaan.

Harga awal publik: mulai dari Rp75 juta per bulan.

Kemitraan strategis dengan cakupan luas disusun sebagai penawaran khusus. Durasi yang lazim adalah 12 bulan atau lebih.

8. SaaS

Sebagian solusi yang sudah tervalidasi dapat ditawarkan sebagai langganan siap pakai.

Harga awal publik: mulai dari Rp499 ribu per bulan.

Model	Pesan
SaaS	Pakai produk kami
White Label	Pakai atau jual produk ini sebagai merek Anda
Custom	Bangun sistem sesuai kebutuhan Anda

Ketiganya dapat berjalan di atas fondasi yang sama. Pilihan model adalah keputusan komersial, sesuai tujuan bisnis Anda.

9. Harga Awal Publik

Layanan	Tampilan harga
Custom Development	Mulai dari Rp50 juta
Retainer	Mulai dari Rp7,5 juta / bulan
Dedicated Engineering	Mulai dari Rp20 juta / bulan

Layanan	Tampilan harga
White Label	Mulai dari Rp25 juta setup + Rp5 juta / bulan
Technology Partnership	Mulai dari Rp75 juta / bulan
SaaS	Mulai dari Rp499 ribu / bulan

Yang **tidak** ditampilkan sebagai harga publik: proyek enterprise, tim terdedikasi skala enterprise, akuisisi source code, integrasi kompleks, kemitraan strategis, dan SLA khusus.

Penutup setiap diskusi harga:

Hubungi kami untuk penawaran yang disesuaikan dengan ruang lingkup Anda.

10. Pembayaran, Garansi, dan Perubahan Lingkup

Pembayaran proyek. EIPTech tidak membiayai pengembangan milik pelanggan. Termin disepakati di kontrak. Pola yang lazim: sebagian di kickoff, sebagian pada milestone, sisanya pada go-live. Proyek yang lebih besar memakai lebih banyak termin.

Garansi. Berlaku terbatas untuk cacat terhadap spesifikasi yang disepakati. Bukan pemeliharaan seumur hidup dan bukan penambahan fitur baru.

Perubahan lingkup. Permintaan di tengah jalan diklasifikasikan:

Jenis	Perlakuan
Bug terhadap spesifikasi	Diperbaiki dalam masa garansi
Change Request	Dikenakan biaya setelah dampak disetujui
Modul atau kebutuhan baru	Penawaran baru
Perubahan arsitektur mendasar	Change Order atau SOW tambahan

Tidak ada pekerjaan di luar lingkup yang dikerjakan diam-diam.

11. Kontrak Minimum

Model	Ketentuan minimum
Project	Tidak ada durasi minimum; berlaku nilai minimum sesuai penawaran
Retainer	3 bulan
Dedicated Developer	3 bulan
Dedicated Team	6 bulan
White Label	12 bulan
Technology Partnership	12 bulan

Minimum ini melindungi kedua belah pihak dari pekerjaan penyiapan yang besar tetapi hubungan yang terlalu singkat.

12. Langkah Berikutnya

1. Percakapan awal untuk memilah: proyek, retainer, white-label, atau kemitraan.
2. Discovery bila ruang lingkup belum cukup jelas untuk penawaran.
3. Penawaran tertulis dengan tiga opsi bila relevan (esensial, disarankan, skala).
4. Kontrak: NDA bila diperlukan, lalu MSA dan SOW sesuai jenis kerja sama.

eiptech.id

Riwayat Revisi

Versi	Tanggal	Perubahan	Penyusun
1.0	1 September 2026	Penerbitan awal	—

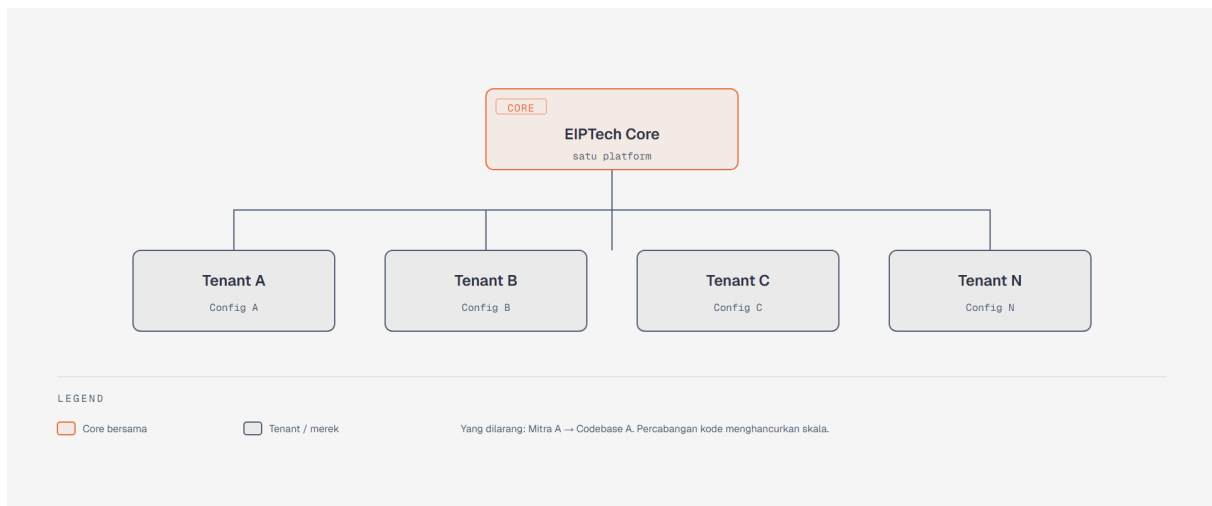
EIPTech — White Label dan Kemitraan

Dokumen No. EIP-EXT-02 · Versi 1.0 · Tanggal 1 September 2026 Entitas Hukum PT Kreasi Media Tekno
· Brand Teknologi EIPTech Klasifikasi Eksternal — Dapat Dibagikan

Untuk calon mitra. Bukan perjanjian kemitraan. Ketentuan mengikat hanya setelah Partnership Agreement dan License Agreement ditandatangani.

1. Apa itu White Label EIPTech

White label di EIPTech bukan sekadar mengganti logo. Mitra memperoleh produk perangkat lunak yang dirasakan pelanggan akhir sebagai milik mitra — sementara EIPTech menyediakan platform di belakangnya.



Satu core, banyak tenant

Untuk mitra: perangkat lunak tanpa harus membangun tim engineering dan platform dari nol.

Untuk pelanggan akhir mitra: aplikasi dengan merek, domain, dan identitas mitra — bukan merek EIP-Tech.

***Your Brand. Our Technology.** Luncurkan perangkat lunak Anda sendiri tanpa membangun teknologinya dari nol.*

Yang **tidak** kami lakukan: membuat salinan kode terpisah untuk setiap mitra. Satu platform, banyak merek, banyak pelanggan. Itulah yang membuat model ini dapat dioperasikan jangka panjang.

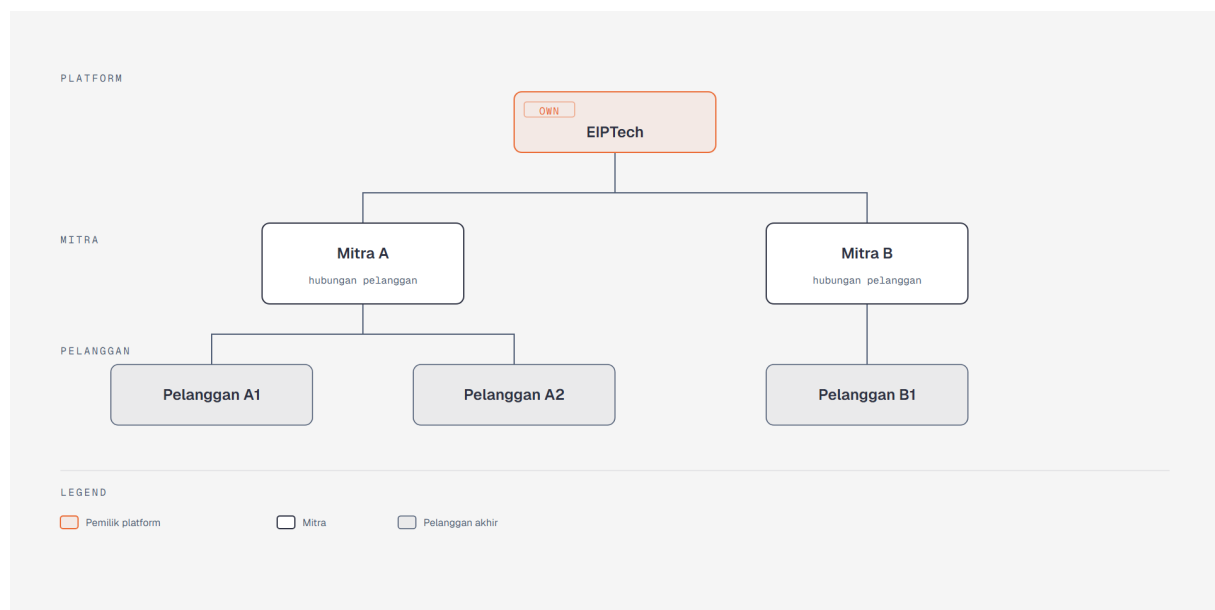
2. Yang Dapat Memakai Merek Anda

Nama aplikasi · logo · favicon · domain · palet warna · tipografi · identitas email · identitas pesan · tampilan dokumen · halaman masuk · navigasi · konfigurasi modul · alur kerja yang dikonfigurasi · manajemen pengguna mitra

EIPTech tetap menjadi penyedia teknologi. Pelanggan akhir mitra tidak perlu berurusan dengan merek EIPTech, kecuali disepakati lain.

3. Peran dalam Ekosistem

Peran	Siapa
Platform Owner	PT Kreasi Media Tekno / EIPTech
Partner	Perusahaan yang memakai EIPTech untuk menyediakan atau menjual solusi
Tenant	Organisasi pelanggan yang memakai aplikasi
End User	Pengguna di dalam sebuah tenant



Ekosistem mitra EIPTech

Mitra memiliki hubungan dengan pelanggannya. EIPTech memiliki teknologi dan kewajiban platform sesuai kontrak.

4. Tingkat Hak

Hak yang diberikan menentukan paket dan harga.

Level	Hak	Arti
1	Use	Memakai aplikasi
2	Brand	Memakai merek sendiri
3	Commercialize	Boleh menjual kepada pelanggan akhir
4	Customize	Dapat meminta kustomisasi (ditagihkan terpisah)
5	Deploy	Infrastruktur dapat ditentukan mitra atau pelanggan

Tingkat tampilan merek juga bertingkat: dari logo dan warna, ke domain sendiri, ke identitas produk penuh, sampai pengalaman yang sepenuhnya milik mitra.

5. Paket

Harga di bawah adalah **harga awal**. Paket Professional dan Enterprise disusun dalam penawaran.

WL Starter

Mulai dari Rp25 juta setup + Rp5 juta per bulan

Untuk mitra yang sedang memvalidasi pasar. Termasuk platform inti, branding, konfigurasi dasar, modul standar, penyediaan lingkungan, dan dukungan dasar.

Tujuan paket: membawa produk bermerek pertama ke pasar.

WL Professional

Untuk mitra yang sudah memiliki basis pelanggan. Cakupan khas: branding penuh, domain kustom, identitas email dan dokumen, konfigurasi modul, integrasi, kustomisasi alur kerja, administrasi mitra, dan dukungan prioritas.

WL Enterprise

Untuk mitra strategis dan grup usaha. Cakupan khas: lingkungan terdedikasi, keamanan lanjutan, integrasi kustom, SLA, dukungan terdedikasi, dan opsi infrastruktur milik pelanggan. Kontrak tahunan.

Kontrak white-label minimum **12 bulan**.

6. Komponen Harga

White Label = Setup
+ Lisensi platform
+ Infrastruktur
+ Dukungan
+ Kustomisasi

Tidak semua komponen dikenakan pada setiap mitra.

Komponen	Fungsi
Setup	Penyediaan, branding awal, domain, onboarding
Platform	Hak pakai berulang
Infrastruktur	Bila lingkungan atau pemakaian menuntut pemisahan biaya
Dukungan	Sesuai tingkat SLA
Kustomisasi	Pekerjaan di luar konfigurasi standar, dihitung per proyek

Setup menghasilkan pekerjaan nyata dan merupakan bagian dari penawaran, bukan hadiah otomatis. Kustomisasi **tidak** dilebur ke biaya platform bulanan.

7. Model Deployment

Model	Deskripsi
Shared	Banyak pelanggan berbagi platform; paling cepat dan paling hemat untuk awal
Dedicated	Mitra memperoleh lingkungan tersendiri
Customer infrastructure	Dipasang pada infrastruktur milik mitra atau pelanggan akhir

Model ketiga memberi kendali lebih besar, dan menuntut biaya deployment serta dukungan yang dihitung terpisah.

8. Source Code dan Lisensi

Ketentuan baku: source code platform inti tidak diberikan. Mitra memperoleh lisensi, aplikasi bermerek, konfigurasi, dan akses platform.

Opsi	Ringkasan
Managed platform	EIPTech mengoperasikan platform; mitra memperoleh lisensi — baku
Infrastruktur pelanggan	Dipasang di lingkungan Anda; IP inti tetap milik EIPTech
Lisensi source code tertentu	Akses kode tertentu, harga tersendiri
Pengalihan IP penuh	Bukan paket standar; disusun sebagai akuisisi terpisah

Lisensi seumur hidup **bukan** paket standar. Dukungan, keamanan, dan infrastruktur berjalan terus. Bila diperlukan lisensi perpetual untuk kasus enterprise, strukturnya berbeda dan disampaikan dalam penawaran.

9. Kepemilikan

Mitra membeli **hak penggunaan dan komersialisasi**, bukan otomatis membeli seluruh kekayaan intelektual platform.

Objek	Pemilik
Platform inti, modul generik, arsitektur	EIPTech / PT KMTEK
Merek, logo, dan identitas mitra	Mitra
Data bisnis pelanggan	Pelanggan atau mitra sesuai kontrak
Kustomisasi spesifik	Dinyatakan dalam SOW atau License Agreement

Kustomisasi tidak membuat seluruh source code platform berpindah tangan.

10. Tingkatan Mitra

Tingkat	Peran
Registered Partner	Mengenalkan EIPTech kepada jaringannya
Solution Partner	Menjual dan membantu implementasi
White Label Partner	Memiliki produk bermerek sendiri
Strategic Partner	Volume dan komitmen jangka panjang

Manfaat komersial — termasuk skema rujukan, harga mitra, dan dukungan terdedikasi — ditetapkan dalam perjanjian, bukan dalam dokumen ini.

11. Model Komersial

Tiga pola yang dapat dipilih, atau dikombinasikan:

Wholesale. Mitra membeli pada harga mitra, lalu menentukan harga jual kepada pelanggannya. Mitra memiliki hubungan pelanggan; EIPTech menagih setup, platform, dukungan, dan kustomisasi.

Bagi hasil. Pendapatan dari pelanggan dibagi sesuai kontribusi masing-masing pihak. Perjanjian wajib mengatur dasar hitung (bruto atau neto), pajak, biaya pembayaran, pengembalian dana, dan siapa yang menanggung dukungan tingkat pertama.

Hibrida. Biaya platform ditambah porsi bagi hasil. Cocok untuk kemitraan yang ingin kepastian operasional sekaligus keikutsertaan pada pertumbuhan.

Persentase dan harga mitra tidak dipublikasikan. Angkanya mengikuti volume, dukungan, dan komitmen.

12. Perjalanan Mitra

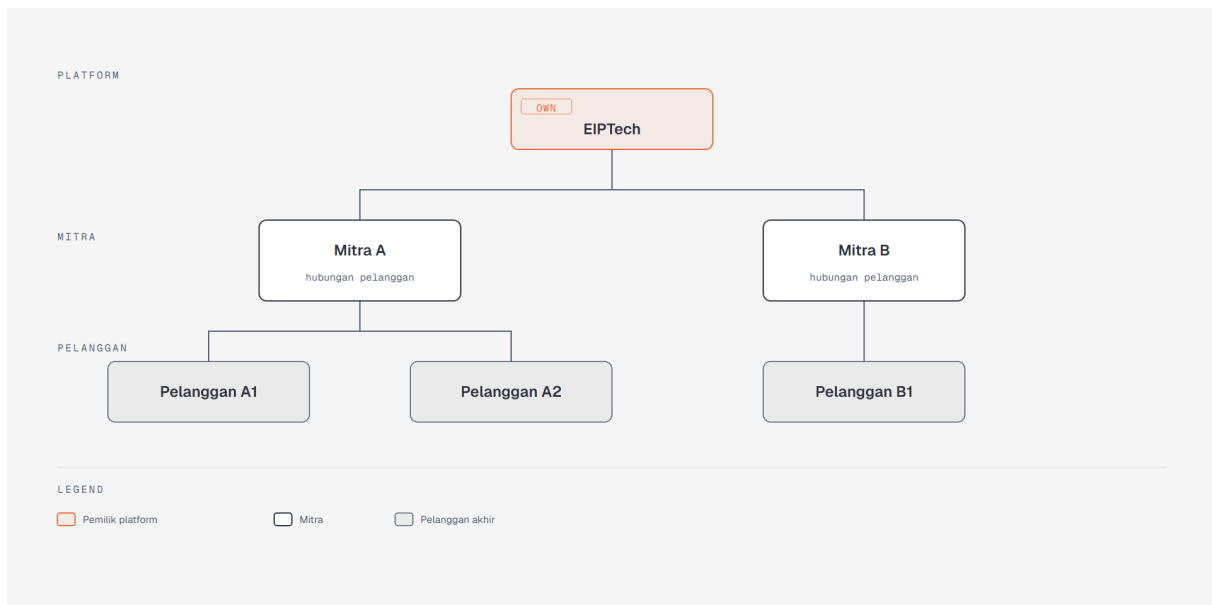
Lamar -> Kualifikasi -> Perjanjian -> Pelatihan
-> Demo -> Uji coba -> Pelanggan pertama -> Skala

Yang kami lihat pada kualifikasi: jaringan atau basis pelanggan yang nyata, keahlian industri, siapa yang menangani penjualan dan dukungan tingkat pertama, pemahaman bahwa kustomisasi berbayar, dan kesanggupan komitmen 12 bulan.

Arah platform mencakup portal mitra agar mitra dapat mengelola pelanggan, branding, modul, dan langganan secara lebih mandiri. Pada tahap awal, penyediaan dibantu tim EIPTech.

13. Contoh

Agensi memiliki puluhan klien dan ingin menjual platform manajemen bisnis, tetapi tidak ingin membangun tim engineering.



Ekosistem mitra EIPTech

Agensi mempertahankan hubungan dan merek di depan kliennya. EIPTech mengoperasikan teknologi, pembaruan, dan fondasi yang dipakai bersama.

14. Mengajukan Kemitraan

Siapkan gambaran singkat: industri, jaringan pelanggan, produk yang ingin dijual, siapa yang menjual dan mendukung, serta model yang diminati (wholesale, bagi hasil, atau hibrida).

eiptech.id — *Talk to a Partnership Consultant*

Riwayat Revisi

Versi	Tanggal	Perubahan	Penyusun
1.0	1 September 2026	Penerbitan awal	—

EIPTech — Prinsip Kerja Sama

Dokumen No. EIP-EXT-03 · Versi 1.0 · Tanggal 1 September 2026 Entitas Hukum PT Kreasi Media Tekno
· Brand Teknologi EIPTech Klasifikasi Eksternal — Dapat Dibagikan

Kerangka ini menjelaskan cara EIPTech bekerja sama. **Bukan nasihat hukum dan bukan kontrak.** Ketentuan mengikat hanya pada dokumen yang ditandatangani, setelah ditinjau penasihat hukum masing-masing pihak.

1. Enam Batasan yang Perlu Jelas sejak Awal

Kejelasan ini melindungi kedua belah pihak. Tanpanya, ekspektasi mudah bergeser di tengah jalan.

Batasan	Artinya
Biaya platform bukan kustomisasi tanpa batas	Langganan memakai platform; fitur baru adalah pekerjaan terpisah
Dukungan bukan pengembangan fitur baru	Dukungan menangani gangguan dan pertanyaan operasional
Garansi bukan pemeliharaan seumur hidup	Garansi terbatas waktu dan terbatas pada cacat terhadap spesifikasi
Lisensi bukan kepemilikan	Hak pakai dan hak menjual kembali tidak sama dengan hak milik atas platform
Hosting bukan penyerahan perangkat lunak	Menyediakan infrastruktur tidak memindahkan hak atas kodenya
Akses kode bukan pengalihan IP	Melihat atau menerima kode tertentu tidak otomatis memindahkan kekayaan intelektual

Turunannya dalam kerja sehari-hari:

- Pengembangan kustom dibayar terpisah.
- Hak pakai platform dibayar berulang, kecuali disepakati skema lain tertulis.
- Infrastruktur dapat ditagihkan terpisah bila biayanya material.
- Dukungan di atas tingkat standar memiliki SLA dan biaya tersendiri.
- Perluasan lingkup menjadi Change Request, bukan “sekalian saja”.
- Kepemilikan IP dinyatakan tertulis pada setiap kontrak.

2. Dokumen Kontrak yang Lazim

Tidak semua dokumen dipakai untuk setiap kesepakatan. Kombinasi disesuaikan.

Dokumen	Fungsi
NDA	Melindungi informasi sebelum pembahasan mendalam
MSA	Aturan umum hubungan: tanggung jawab, IP secara prinsip, sengketa, hukum yang berlaku
SOW	Satu pekerjaan: lingkup, hasil, jadwal, harga, penerimaan
License Agreement	Hak pakai platform, merek, komersialisasi, jangka waktu
SLA	Waktu respons, ketersediaan, pemeliharaan, eskalasi
Support Agreement	Cakupan dukungan dan yang tidak termasuk
DPA	Pemrosesan data pribadi, bila relevan
Partnership Agreement	Tingkatan mitra, model komersial, kewajiban merek dan dukungan

Contoh kombinasi:

Jenis	Yang biasanya dipakai
Discovery	NDA + SOW ringkas
Proyek	NDA + MSA + SOW (+ DPA bila memproses data pribadi)
White label	NDA + MSA + lisensi + SLA + dukungan (+ DPA)
Kemitraan	Di atas + Partnership Agreement

Hukum yang berlaku dan forum sengketa dinyatakan dalam MSA.

3. Kepemilikan Data dan Kekayaan Intelektual

Objek	Prinsip
Platform, kerangka, dan modul generik	Milik EIPTech / PT KMTEK
Merek dan materi identitas pelanggan atau mitra	Tetap milik pihak yang membawanya
Data bisnis dan data pelanggan akhir	Milik pelanggan atau mitra sesuai kontrak
Pekerjaan kustom	Dinyatakan kasus per kasus di SOW atau lisensi

Anda tidak “kehilangan data” karena memakai platform kami. Anda juga tidak otomatis memiliki seluruh platform karena membayar proyek atau langganan.

Bila data pribadi diproses, DPA mengatur peran, tujuan, keamanan, dan penanganan insiden.

4. Layanan, Dukungan, dan SLA

Tiga tingkat yang dipakai sebagai kerangka. Target angka (waktu respons, ketersediaan) ditulis di kontrak, bukan di dokumen ini.

Tingkat	Arah
Standard	Pada jam kerja bisnis
Priority	Respons lebih cepat, jalur eskalasi lebih tegas
Enterprise	Didefinisikan khusus

EIPTech hanya menjanjikan tingkat layanan yang dapat dipenuhi kapasitas operasionalnya. Dukungan di luar jam yang disepakati tidak diandaikan.

Dukungan mencakup gangguan, pertanyaan pemakaian, dan pemeliharaan yang disepakati. Dukungan **tidak** mencakup: fitur baru, perubahan desain, atau pekerjaan di luar kapasitas paket.

5. Infrastruktur

Skema	Ringkasan
Dikelola EIPTech	Kami menyediakan dan mengoperasikan; dapat ada biaya infrastruktur
Milik pelanggan	Dipasang di cloud atau pusat data Anda; ada biaya deployment dan operasi
Terdedikasi	Lingkungan tersendiri untuk kebutuhan enterprise atau kepatuhan

Pemisahan ini membuat biaya cloud yang berubah tidak tersembunyi di dalam lisensi perangkat lunak.

6. Garansi dan Perubahan

Garansi proyek terbatas pada ketidaksesuaian terhadap spesifikasi yang disepakati, dalam jangka waktu yang ditulis di SOW.

Setelah garansi, perbaikan dan pengembangan masuk retainer, dukungan, atau penawaran baru.

Setiap permintaan tambahan dinilai dulu: bug, perubahan, modul baru, atau perubahan arsitektur. Dampak biaya dan jadwal disampaikan **sebelum** pekerjaan dimulai.

7. Pengakhiran dan Ekspor Data

Kontrak mengatur:

- jangka waktu dan perpanjangan
- cara mengakhiri
- apa yang terjadi pada lisensi setelah berakhir

- ekspor data dalam format yang dapat dibaca sistem lain
- masa transisi yang wajar

Anda tidak dikunci pada data Anda sendiri. Ekspor data adalah hak yang dinyatakan tertulis. Source code platform inti tidak otomatis ikut dalam paket keluar, kecuali lisensi khusus telah dibeli.

Untuk kemitraan: nasib pelanggan akhir mitra bila kemitraan berakhir diatur dalam Partnership Agreement, agar pelanggan tidak dibiarkan tanpa layanan secara tiba-tiba.

8. Kerahasiaan

Pembahasan harga rinci, arsitektur, data pelanggan, dan materi teknis dilakukan di bawah NDA bila diperlukan.

Dokumen set eksternal ini memang dirancang untuk dibagikan. Dokumen internal perusahaan, kode, kredensial, dan data operasional **tidak** termasuk dalam kategori itu.

9. Apa yang Perlu Disepakati sebelum Tanda Tangan

Gunakan sebagai daftar periksa bersama:

1. Apa yang termasuk dan tidak termasuk dalam lingkup
2. Siapa pemilik merek, data, dan masing-masing lapisan perangkat lunak
3. Apakah yang dibeli lisensi, proyek, langganan, atau kombinasi
4. Termin pembayaran dan apa yang memicu setiap termin
5. Tingkat SLA yang benar-benar dibutuhkan
6. Siapa yang menyediakan infrastruktur
7. Bagaimana Change Request dinilai dan disetujui
8. Bagaimana data diekspor jika kerja sama berakhir
9. Apakah DPA diperlukan
10. Siapa yang memberi dukungan tingkat pertama kepada pengguna akhir

Bila salah satu butir masih kabur, jangan memaksa tanda tangan. Kabur di kertas biasanya menjadi sengketa di lapangan.

eiptech.id

Riwayat Revisi

Versi	Tanggal	Perubahan	Penyusun
1.0	1 September 2026	Penerbitan awal	—