



KEBIJAKAN &  
PROSEDUR  
SERTA  
KODE ETIK



TOGETHER, BUILDING PEOPLE™

## DAFTAR ISI

### 1. PENDAHULUAN

- 1.1. Kebijakan Dalam Permohonan dan Perjanjian Distributor
- 1.2. Tujuan Dari Kebijakan
- 1.3. Perubahan Atas Perjanjian Distributor, Kebijakan, *Life Rewards Plan* dan Daftar Harga Produk
- 1.4. Keterlambatan
- 1.5. Kebijakan dan Ketentuan yang Tidak Diberlakukan Dapat Dipisahkan
- 1.6. Judul Tidak Bersifat Substantif
- 1.7. Pengesampingan

### 2. MENJADI DISTRIBUTOR

- 2.1. Persyaratan untuk Menjadi Distributor
- 2.2. Pendaftaran Distributor Baru Melalui Faksimili, Email dan *Online*
- 2.3. Manfaat bagi Distributor
- 2.4. Biaya Materi & Berlangganan

### 3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

- 3.1. Sistem Pemasaran dan Pelatihan
- 3.2. Periklanan

- 3.3. Keikutsertaan dalam Upaya Pemasaran Perusahaan 4Life
- 3.4. Teknik Telemarketing
- 3.5. Merek Dagang dan Hak Cipta
- 3.6. Media dan Pertanyaan Media
- 3.7. Badan Usaha sebagai Distributor
- 3.8. Perubahan menjadi Bisnis 4Life
- 3.9. Penambahan dan Penghapusan Pemohon Lainnya
- 3.10. Manajemen Usaha Kedistributoran
- 3.11. Perubahan Sponsor
- 3.12. Pembatalan dan Pengajuan Permohonan Kembali
- 3.13. Pemberian Ganti Rugi Untuk Klaim dan Tindakan Yang Tidak Diperbolehkan
- 3.14. Klaim atas Produk
- 3.15. Klaim Penghasilan
- 3.16. Gerai Komersial
- 3.17. Pameran Dagang, Eksposisi, dan Forum Penjualan Lainnya
- 3.18. Benturan Kepentingan / Tidak Boleh Mengundang
- 3.19. Informasi Rahasia Perdagangan
- 3.20. Sponsor Lintas Kelompok
- 3.21. Kesalahan atau Pertanyaan
- 3.22. Larangan Melakukan Pembelian Persediaan Berlebihan
- 3.23. Hak Publikasi
- 3.24. Persetujuan atau Pengesahan Pemerintah
- 3.25. Pajak Penghasilan
- 3.26. Status Distributor Independen
- 3.27. Penjualan Produk Internasional
- 3.28. Kepatuhan terhadap Peraturan dan Perundang-undangan
- 3.29. Kepatuhan terhadap Hukum dan Standar Etika
- 3.30. Satu Bisnis 4Life per Distributor
- 3.31. Tindakan Anggota Unit Keluarga atau Individu yang Terafiliasi
- 3.32. Larangan Melakukan Pengemasan Ulang dan Pelabelan Ulang
- 3.33. *Roll-Up* Organisasi Pemasaran
- 3.34. Penjualan, Pemindahtanganan atau Pengalihan Bisnis 4Life
- 3.35. Pemisahan Bisnis 4Life
- 3.36. Sponsor
- 3.37. Pengalihan Akibat Distributor Meninggal
- 3.38. Pengalihan Akibat Ketidakmampuan Distributor

#### 4. TANGGUNG JAWAB DISTRIBUTOR

- 4.1. Memahami Model Bisnis 4Life
- 4.2. Perubahan Alamat atau Nomor Telepon
- 4.3. Pengembangan dan Pelatihan Berkelanjutan
- 4.4. Peningkatan Tanggung Jawab Pelatihan
- 4.5. Tanggung Jawab Penjualan Berkelanjutan
- 4.6. Tidak Ada Upaya Merendahkan
- 4.7. Penyediaan Buku Panduan Kepada Para Pemohon
- 4.8. Pelaporan Pelanggaran Kebijakan

#### 5. PERSYARATAN PENJUALAN

- 5.1. Penjualan Produk
- 5.2. Tidak Ada Batasan Harga atau Wilayah
- 5.3. Bukti Tanda Terima Penjualan

#### 6. BONUS DAN KOMISI

- 6.1. Bonus dan Komisi Kualifikasi
- 6.2. Penyesuaian Bonus dan Komisi untuk Produk yang Dikembalikan
- 6.3. Komisi dan Kredit yang Tidak Diklaim

#### 7. JAMINAN PRODUK, PENGEMBALIAN DAN PEMBELIAN KEMBALI PERSEDIAAN

- 7.1. Jaminan Produk
- 7.2. Produk yang Dikembalikan oleh Pelanggan
- 7.3. Pengembalian Persediaan dan Alat Bantu Penjualan oleh Distributor
- 7.4. Prosedur untuk Semua Pengembalian

#### 8. PENYELESAIAN SENGKETA DAN PROSES PENDISIPLINAN

- 8.1. Sanksi Kedisiplinan
- 8.2. Keluhan dan Pengaduan
- 8.3. Banding atas Sanksi
- 8.4. Penyelesaian Sengketa
- 8.5. Hukum yang Mengatur, Yurisdiksi dan Tempat

#### 9. PEMESANAN

- 9.1. Pembelian Produk 4Life
- 9.2. Kebijakan Pesanan Umum
- 9.3. Kebijakan Pengiriman dan *Backorder*
- 9.4. Konfirmasi Pesanan
- 9.5. Pembayaran dan Deposit Pengiriman

- 9.6. Larangan Penggunaan Kartu Kredit dan Akses Rekening Giro oleh Pihak Ketiga
- 9.7. Pajak Penjualan

#### 10. KETIDAKAKTIFAN DAN PEMBATALAN – PENGAKHIRAN

- 10.1. Dampak Pembatalan dan Pengakhiran
- 10.2. Pembatalan Karena Tidak Aktif
- 10.3. Pembatalan Paksa (Pengakhiran)
- 10.4. Pembatalan Sukarela

#### DAFTAR ISTILAH

#### CATATAN

# 1. PENDAHULUAN

## 1.1. KEBIJAKAN DALAM PERMOHONAN DAN PERJANJIAN DISTRIBUTOR

Kebijakan dan Prosedur ini (“Kebijakan”), dalam bentuknya yang sekarang dan sebagaimana telah diubah atas dasar kebijaksanaan sepenuhnya PT. **4Life Indonesia Trading** (selanjutnya disebut “4Life” atau “Perusahaan”), disatukan ke dalam, dan merupakan satu bagian tidak terpisahkan dari, Permohonan dan Perjanjian Distributor 4Life (selanjutnya disebut “Perjanjian Distributor”). Di seluruh Kebijakan ini, apabila digunakan istilah “Perjanjian”, maka secara bersama-sama istilah tersebut merujuk pada Perjanjian Distributor 4Life, Kebijakan ini, dan *Life Rewards Plan*. Dokumen-dokumen ini adalah bagian yang tidak terpisahkan dari Perjanjian Distributor (semuanya dalam bentuk yang sekarang dan sebagaimana telah diubah oleh 4Life). Setiap Distributor berkewajiban untuk membaca, memahami, mematuhi, dan memastikan telah memahami isi dari kebijakan ini dan menerapkannya dalam kegiatan usahanya berdasarkan versi terkini dari Kebijakan ini.

Sewaktu mensponsori Distributor baru, Distributor yang mensponsori bertanggung jawab untuk memastikan pemohon tersebut mendapatkan versi terkini dari Kebijakan ini sebelum menandatangani Perjanjian Distributor. Istilah-istilah dengan huruf besar di seluruh Kebijakan ini diberikan definisinya pada bagian akhir Kebijakan ini, disusunurut berdasarkan abjad dengan judul “Daftar Istilah.”

## 1.2. TUJUAN KEBIJAKAN

Distributor 4Life wajib mematuhi semua Syarat dan Ketentuan yang ditetapkan dalam Perjanjian yang dapat diubah oleh 4Life atas dasar kebijaksanaannya sendiri dari waktu ke waktu, serta semua hukum yang mengatur bisnis dan perilaku 4Life. Karena Distributor mungkin belum terbiasa dengan berbagai standar praktek ini, maka perlu membaca dan mematuhi Perjanjian secara seksama. Informasi dalam Kebijakan ini harus dipelajari dengan cermat untuk memahami bagaimana hubungan antara seorang Distributor dan Perusahaan diatur.

## 1.3. PERUBAHAN PERJANJIAN DISTRIBUTOR, KEBIJAKAN, LIFE REWARDS PLAN DAN DAFTAR HARGA PRODUK

4Life berhak dan mutlak mengubah Perjanjian dan harga dalam Daftar Harga Produk 4Life atas dasar kebijaksanaan Perusahaan. Dengan telah menandatangani Perjanjian Distributor, Distributor wajib mematuhi semua perubahan kebijakan yang ditetapkan oleh 4Life. Pemberitahuan mengenai perubahan tercantum dalam Panduan Resmi 4Life. Perubahan tidak harus dengan pemberitahuan sebelumnya dan berlaku setelah dipublikasi dalam Panduan Resmi 4Life, termasuk, namun tidak terbatas pada, *posting* di 4life.com, distribusi e-mail, publikasi dalam buletin 4Life, sisipan produk, atau cara lainnya yang dipandang wajar dalam bisnis. Dengan melanjutkan bisnis 4Life atau menerima bonus atau komisi akan dianggap bahwa Distributor menerima setiap dan semua perubahan tersebut.

#### 1.4. KETERLAMBATAN

4Life tidak bertanggung jawab atas keterlambatan dan kegagalan dalam pelaksanaan kewajibannya apabila pelaksanaan menjadi tidak dapat dilakukan karena situasi yang berada di luar kendali yang wajar dari pihaknya. Hal

ini termasuk, namun tidak terbatas pada, adanya pemogokan, kesulitan tenaga kerja, kerusuhan, terorisme, perang, kebakaran,

banjir, kematian, terbatasnya sumber pasokan suatu pihak, atau ketetapan atau keputusan pemerintah.

#### 1.5. KEBIJAKAN DAN KETENTUAN YANG TIDAK DIBERLAKUKAN DAPAT DIPISAHKAN

Apabila suatu ketentuan Perjanjian, dalam bentuknya yang berlaku atau sebagaimana telah diubah, ditemukan tidak sah atau tidak dapat diberlakukan karena suatu alasan, maka hanya bagian (bagian-bagian) yang tidak sah dari ketentuan tersebut yang akan dipisahkan dan syarat-syarat dan ketentuan-

ketentuan lainnya akan tetap berlaku sepenuhnya dan ditafsirkan seakan-akan ketentuan yang tidak sah atau tidak dapat diberlakukan tersebut tidak pernah menjadi bagian dari Perjanjian.

#### 1.6. JUDUL TIDAK BERSIFAT SUBSTANTIF

Judul dan sub-judul dalam Perjanjian hanya untuk referensi saja, dan tidak merupakan, dan tidak akan ditafsirkan sebagai, ketentuan-ketentuan substantif dari Perjanjian.

#### 1.7. PENGESAMPINGAN

Para pihak tidak pernah melepas haknya untuk tetap mempertahankan adanya pemenuhan Perjanjian dan hukum yang berlaku yang mengatur perilaku bisnis. Dalam hal suatu pihak tidak melaksanakan suatu hak atau kuasa berdasarkan Perjanjian atau dalam mempertahankan dipenuhinya suatu kewajiban atau ketentuan dari Perjanjian oleh suatu pihak, dan dalam hal suatu pihak melakukan suatu kebiasaan atau praktek yang berbeda dengan syarat-syarat Perjanjian, hal tersebut tidak

akan merupakan pengesampingan terhadap hak oleh pihak tersebut untuk meminta dipatuhinya Perjanjian dengan sepenuhnya. Pengesampingan hanya dapat dilakukan secara tertulis oleh pejabat resmi atau perwakilan suatu pihak.

Pengesampingan oleh suatu pihak atas suatu pelanggaran tertentu yang dilakukan oleh pihak lainnya tidak mempengaruhi atau mengurangi hak pihak tersebut berkenaan dengan pelanggaran selanjutnya, dan dengan cara apapun tidak akan mempengaruhi hak-hak atau kewajiban-kewajiban setiap Distributor lainnya, dan dalam hal keterlambatan atau tidak dilaksanakannya oleh suatu pihak atas suatu hak yang timbul dari suatu pelanggaran tidak akan mempengaruhi atau mengurangi hak 4Life berkenaan dengan pelanggaran tersebut atau pelanggaran selanjutnya.

Adanya suatu klaim atau dasar gugatan dari suatu pihak terhadap pihak lainnya tidak akan merupakan pembelaan terhadap pelaksanaan suatu syarat atau ketentuan Perjanjian.

## 2. MENJADI DISTRIBUTOR

### 2.1. PERSYARATAN UNTUK MENJADI DISTRIBUTOR

Untuk menjadi Distributor 4Life, setiap pemohon harus:

- Sebelumnya telah terdaftar sebagai *Preferred Customer*, dan kemudian merekrut *Preferred Customer*;
- Individu yang berusia minimal 17 tahun; atau sudah pernah menikah dan secara hukum sudah dianggap dewasa (seseorang yang dianggap berusia di bawah umur berdasarkan hukum Indonesia tidak boleh menjadi Distributor 4Life; Distributor tidak boleh mendaftarkan atau merekrut mereka yang berusia di bawah umur ke dalam program 4Life);
- Bertempat tinggal di wilayah Republik Indonesia;
- Menyerahkan salinan Kartu Identitas Penduduk (KTP) yang masih berlaku, atau salinan Surat Izin Kerja (KITAS) atau Izin Tinggal Sementara (KIMS) dalam hal pemohon adalah warga asing yang tinggal di Indonesia;

- Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) yang sah;
- Menyerahkan Perjanjian Distributor yang telah dilengkapi dan ditandatangani dengan benar kepada 4Life (Perusahaan berhak menolak suatu permohonan untuk menjadi Distributor baru); (mohon lampirkan fotokopi KTP atau KITAS atau KIMS Anda pada permohonan Distributor dan formulir perjanjian).

### 2.2. PENDAFTARAN DISTRIBUTOR BARU MELALUI FAKSIMILI, EMAIL DAN ONLINE

- Jika melalui faksimili, email, maka Sponsor atau Distributor baru dapat mengirimkan melalui fax atau email Formulir Permohonan dan Perjanjian Distributor yang telah dilengkapi dan ditandatangani ke kantor 4Life selama jam kerja biasa. (Nomor telepon dan jam kerja dapat dilihat pada bagian depan Formulir Permohonan dan Perjanjian Distributor). Salinan asli Perjanjian Distributor harus diterima oleh

Perusahaan dalam waktu tiga puluh (30) hari sejak tanggal pendaftaran melalui faksimili. Jika permohonan asli tersebut tidak diterima, Perjanjian Distributor baru dari pemohon akan dibatalkan. Untuk keperluan Kebijakan dan Prosedur 4Life, tanda tangan pada permohonan yang dikirim secara elektronik ini akan dianggap sebagai tanda tangan asli. Permohonan yang dikirimkan melalui faksimili harus menyertakan bagian depan dan belakang formulir permohonan.

- Jika melalui *online*, Distributor baru harus melengkapi informasi pendaftaran *online* dan menyetujui syarat-syarat tanda tangan elektronik 4Life (tanda tangan elektronik ini akan dianggap sebagai tanda tangan asli). Setelah dikirimkan, Distributor baru akan menerima Nomor Identitas 4Life.
- Dari semua cara pengajuan permohonan sebagaimana disebutkan di atas, Nomor Identitas 4Life hanya akan diterima dan diaktifkan sebagai Distributor setelah melakukan pembelian pertama.

### 2.3. MANFAAT BAGI DISTRIBUTOR

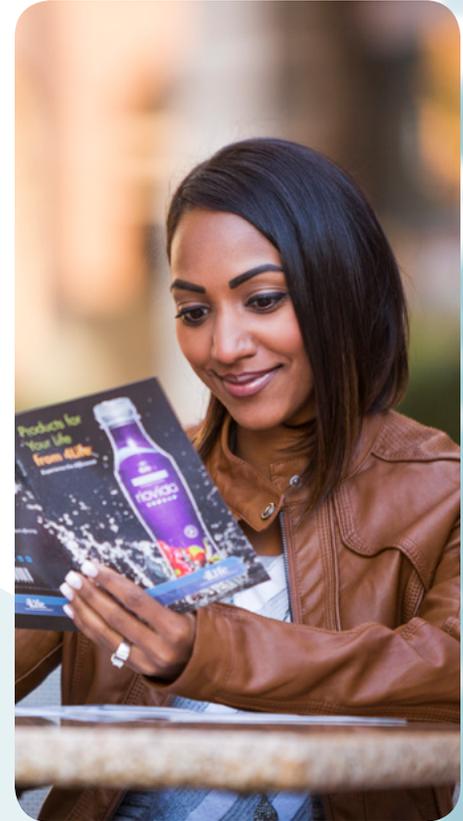
Setelah Perjanjian Distributor diterima oleh 4Life, maka manfaat dari *Life Rewards Plan* serta Perjanjian Distributor tersedia bagi Distributor baru. Manfaat tersebut mencakup hak untuk:

- Membeli produk-produk 4Life dengan harga grosir;
- Menjual eceran produk-produk 4Life, yang terdapat dalam katalog produk 4Life dan mendapatkan keuntungan dari penjualan tersebut;
- Ambil bagian dalam *Life Rewards Plan* (menerima bonus dan komisi, apabila memenuhi syarat);
- Mensponsori individu lain sebagai pelanggan atau Distributor dan dengan demikian membangun Jaringan Pemasaran dan berkembang melalui *Life Rewards Plan*;
- Secara berkala menerima literatur 4Life serta bahan-bahan komunikasi 4Life lainnya;

- Turut serta dalam acara dan program promosi dan insentif yang disponsori oleh 4Life untuk para Distributornya.

### 2.4. BIAYA MATERIAL DAN BERLANGGANAN

Perjanjian Distributor berlaku satu (1) tahun dari tanggal penerimaan oleh 4Life. Para Distributor harus memperbaharui Perjanjian Distributor mereka dengan membayar biaya material dan berlangganan yang telah ditetapkan oleh perusahaan pada tanggal jatuh tempo Perjanjian Distributor mereka. Jika biaya materi dan berlangganan tidak dibayar dalam tiga puluh (30) hari setelah masa berlaku Perjanjian Distributor habis, maka Perjanjian Distributor dapat dibatalkan; namun, dalam ketidakadaan situasi-situasi yang memudahkan, setiap Perjanjian akan secara otomatis diperbaharui pada tanggal jatuh tempo. Biaya material dan berlangganan akan dipotong dari bonus komisi Distributor pada bulan dimana Perjanjian Distributor jatuh tempo, atau pada saat dimana komisi Distributor cukup untuk membayar biaya material dan berlangganan.



## 3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

### 3.1. SISTEM PEMASARAN DAN PELATIHAN

Distributor harus menjalankan *Life Rewards Plan* sebagaimana diatur dalam Materi Resmi 4Life. Distributor tidak akan menawarkan peluang 4Life melalui, atau dalam kombinasi dengan, sistem pemasaran atau pelatihan, program, atau metode pemasaran yang tidak sesuai dengan Materi Resmi 4Life. Distributor tidak boleh meminta, merekomendasikan atau mendorong pelanggan lain yang ada saat ini atau calon Distributor untuk menandatangani suatu perjanjian atau kontrak selain dari perjanjian dan kontrak 4Life resmi untuk menjadi Distributor.

Demikian pula, Distributor tidak boleh meminta atau mendorong pelanggan lain yang ada saat ini atau calon Distributor untuk melakukan suatu pembelian dari, atau pembayaran kepada, seorang individu atau badan untuk berpartisipasi dalam *Life Rewards Plan* selain dari pembelian atau pembayaran sebagaimana direkomendasikan atau diwajibkan dalam Materi Resmi 4Life.

### 3.2. PERIKLAMAN

Semua Distributor harus menjaga nama baik 4Life serta produk-produknya. Pemasaran dan promosi 4Life, peluang 4Life, *Life Rewards Plan*, serta produk-produk 4Life harus konsisten dengan kepentingan masyarakat, dan harus menghindari semua perbuatan atau praktek yang tidak sopan, menipu, menyesatkan, tidak etis atau tidak bermoral. 4Life secara khusus melarang penggunaan operasi telemarketing otomatis, faksimili, e-mail (“spam”) dan “boiler-room” massal yang tidak diminta.

Untuk mempromosikan produk dan peluang yang ditawarkan oleh 4Life, para Distributor harus menggunakan alat bantu penjualan dan materi pendukung yang dibuat oleh 4Life atau yang telah diserahkan kepada 4Life dan disetujui oleh Perusahaan secara tertulis. Setiap perubahan atas materi setelah mendapatkan persetujuan tertulis, jika dilakukan revisi atas materi tersebut harus diserahkan kembali kepada 4Life untuk mendapatkan persetujuan tertulis secara terpisah sebelum dapat

digunakan. Jika Distributor mengajukan materi kepada 4Life untuk memohon persetujuan, permohonan tersebut akan ditolak kecuali jika Distributor menerima persetujuan tertulis tertentu. Distributor yang menerima persetujuan tertulis untuk alat bantu penjualan dan materi pendukung yang mereka buat dapat menyediakan materi tersebut kepada para Distributor lainnya untuk mereka gunakan. **4Life dapat mencabut wewenang yang diberikannya untuk menggunakan materi yang dibuat oleh Distributor atas kebijaksanaan 4Life sendiri, dan Distributor mengesampingkan setiap dan semua klaim dan dasar tuntutan terhadap 4Life atas pencabutan tersebut.**

**Iklan, Pemasaran, Dan Promosi Online**  
Distributor berkewajiban untuk memastikan kegiatan pemasaran *online*-nya sesuai dengan Kebijakan ini, jujur, tidak menipu dan tidak menyesatkan calon pelanggan, pelanggan, calon Distributor, atau Distributor dengan cara apapun. Situs web dan kegiatan promosi web (yang termasuk, namun tidak terbatas pada, situs Media Sosial) dan taktik



yang menyesatkan atau menipu, terlepas dari niatnya, tidak diizinkan. Ini termasuk, namun tidak terbatas pada, *spam linking* (atau *blog spam*), taktik optimasi mesin pencari (SEO) yang tidak etis atau menyesatkan, iklan klik-tayang yang menyesatkan (misalnya memiliki tampilan URL dari kampanye bayar per klik yang muncul ke rute ke situs web perusahaan 4Life resmi ketika berpindah ke tempat lain), *banner* iklan yang tidak disetujui, dan siaran pers yang tidak sah.

#### **Situs Web My4life**

Istilah Situs Web My4Life mengacu pada Situs Web My4Life yang ditawarkan oleh 4Life kepada Distributor. Ketika seorang Distributor mendaftar sebagai Distributor, ia dapat berlangganan Situs Web My4Life untuk memfasilitasi pendaftaran secara *online* dan pengalaman pembelian termudah bagi pelanggan dan prospek Distributornya.

Karena Situs Web My4Life Distributor berada di domain 4Life.com, 4Life berhak untuk menerima analitik dan informasi terkait penggunaan situs web tersebut.

Secara *default*, URL Situs Web My4Life adalah `www.4Life.com/<Distributor ID #>`. Distributor dapat mengubah ID *default*

ini dan memilih nama situs web unik yang dapat diidentifikasi yang tidak boleh:

- Rancu dengan bagian lain dari situs web perusahaan 4Life;
- Sewajarnya membuat orang berpikir bahwa mereka telah masuk di laman perusahaan 4Life;
- Rancu dengan nama suatu Tim 4Life;
- Memuat kata-kata yang menyiratkan klaim produk atau pendapatan, atau bahasa yang tidak sopan, menyesatkan, atau bahasa yang tidak baik yang merugikan citra 4Life.

4Life berhak untuk menyetujui semua URL Situs Web My4life Distributor.

#### **Situs Web Eksternal Yang Disetujui Oleh 4Life**

Istilah Situs Eksternal merujuk pada situs web pribadi Distributor, atau web lainnya yang digunakan untuk bisnis 4Life Distributor, tetapi tidak disimpan di server 4Life dan tidak memiliki afiliasi resmi dengan 4Life. Selain situs web tradisional, blog atau situs web yang dikembangkan di platform blog, yang mempromosikan produk 4Life

### 3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

dan/ atau peluang 4Life akan dianggap sebagai Situs Web Eksternal. Distributor diperbolehkan memiliki Situs Web Eksternal untuk mempersonalisasi bisnis 4Life mereka dan mempromosikan peluang 4Life, tetapi Situs Web Eksternal tersebut harus telah disetujui oleh 4Life. Jika seorang Distributor bermaksud membangun Situs Web Eksternal dia harus melakukannya sebagai berikut:

- Menyerahkan formulir Perjanjian Situs Web Eksternal Penjualan yang telah ditandatangani kepada Departemen Kepatuhan 4Life di [compliance@4life.com](mailto:compliance@4life.com), dan telah mendapatkan persetujuan dari 4Life sebelum tersedia untuk dilihat oleh publik;
- Menyerahkan muatan Situs Web Eksternal kepada 4Life untuk mendapatkan persetujuan sebelum tersedia untuk dilihat oleh publik. 4Life berhak untuk menolak Situs Web Eksternal, dan Distributor mengesampingkan semua klaim terhadap 4Life jika otorisasi tersebut dibatalkan;
- Mematuhi kebijakan penggunaan merek dan gambar sebagaimana diuraikan dalam Kebijakan ini;

- Setuju untuk memodifikasi Situs Web Eksternal untuk mematuhi Kebijakan yang berlaku saat ini dan di masa depan;
- Setuju untuk mengakhiri Situs Eksternal dalam hal dilakukan Pembatalan Perjanjian Distributor.

#### **Muatan Situs Web Eksternal**

Distributor sepenuhnya berkewajiban dan bertanggung jawab atas muatan, pesan, klaim, dan informasi situs web mereka sendiri dan harus memastikan Situs Web Eksternal tersebut mewakili dan meningkatkan merek 4Life dengan tepat dan mematuhi Kebijakan ini. Selain itu, situs web tersebut tidak boleh memuat iklan muncul atau kode berbahaya. Keputusan dan tindakan korektif berkenaan dengan hal ini akan diambil atas kebijaksanaan 4Life sendiri. Distributor akan bertanggung jawab sendiri untuk memastikan bahwa tidak ada muatan yang muncul di Situs Web Eksternalnya yang merupakan kekayaan intelektual pihak ketiga. Jika suatu tuntutan diajukan terhadap 4Life terhadap suatu muatan di Situs Web Eksternal Distributor, Distributor setuju untuk mengganti 4Life atas kehilangan,

kerugian, penyelesaian, penilaian, atau pembayaran dalam bentuk apapun yang dikeluarkan oleh 4Life sebagai akibat dari tuntutan tersebut. Distributor selanjutnya setuju untuk membayar semua biaya hukum dan biaya 4Life yang terkait dengan tuntutan tersebut. Distributor setuju bahwa 4Life dapat memotong suatu jumlah dari jumlah yang terhutang kepada Distributor sebagai kompensasi terhadap pembayaran-pembayaran dan pengeluaran-pengeluaran. Jika jumlah yang terutang kepada Distributor tidak cukup untuk menutupi pembayaran-pembayaran dan pengeluaran-pengeluaran, Distributor setuju bahwa dia akan melakukan pembayaran kepada 4Life dengan dana dari sumber-sumber lainnya.

#### **Situs Web Eksternal Harus Secara Khusus Mempromosikan 4Life**

Situs Web Eksternal Distributor hanya boleh mengandung muatan dan informasi khusus mengenai 4Life. Distributor tidak boleh mengiklankan produk-produk atau peluang-peluang lain selain dari produk-produk 4Life dan peluang-peluang 4Life.

### **Pengakhiran Situs Web Eksternal**

Dalam hal terjadi Pembatalan Perjanjian Distributor, Distributor diharuskan untuk menghapus Situs Eksternalnya sehingga tidak lagi dapat dilihat oleh publik dalam waktu tiga hari. Situs Web Eksternal Distributor dapat dialihkan ke Distributor lain, dengan mendapatkan persetujuan dari 4Life, berdasarkan kasus per kasus.

### **Situs Tim**

Distributor dapat menggunakan situs web tim untuk keperluan menghubungkan, mengkomunikasikan, melatih, mengedukasi, dan berbagi praktik terbaik di antara para anggota tim.

### **Nama Domain, Alamat email, dan Alias Online**

Distributor tidak diperbolehkan untuk menggunakan atau mendaftarkan merek dagang, nama produk 4Life, atau turunannya, salah ejaan, atau tanda-tanda yang mirip atau sewajarnya rancu dengan merek dagang, nama produk 4Life, untuk nama domain Internet, email alamat, situs Media Sosial, situs blog, atau *handle* atau *online* alias. Selain itu, Distributor tidak

boleh menggunakan atau mendaftarkan nama domain, alamat email, alamat Media Sosial, web atau *handle* Media Sosial, atau nama dan/atau *online* alias yang dapat menyebabkan kerancuan, atau menyesatkan atau menipu, atau yang dapat menyebabkan orang percaya atau menganggap situs web atau komunikasi tersebut adalah dari, atau milik, 4Life.

### **4Life Hotlinks**

Ketika mengarahkan pembaca ke Situs Web Eksternal Distributor atau Situs Web My4Life Distributor, harus jelas dari kombinasi tautan, dan konteks di sekitarnya, sewajarnya kepada pembaca bahwa tautan tersebut akan diarahkan ke situs Distributor. Upaya menyesatkan lalu lintas web sehingga mereka meyakini bahwa sedang mengunjungi situs perusahaan 4Life, padahal sebenarnya mereka mengunjungi di Situs Web Eksternal Distributor atau Situs Web My4Life Distributor yang tidak diizinkan. Keputusan untuk menentukan apakah menyesatkan atau apakah sewajarnya mengarahkan pembaca secara demikian akan atas kebijaksanaan 4Life sendiri.

Situs Web Eksternal Distributor tidak diperbolehkan terhubung ke situs lain selain dari Situs Web My4Life. Distributor dapat menempatkan tautan masuk ke Situs Web Eksternalnya, tetapi situs-situs dari mana tautan Distributor berasal tidak boleh mengandung muatan kekerasan, kebencian, pornografi, atau ilegal atau muatan lainnya yang dapat merusak reputasi 4Life. Penilaian apakah suatu muatan merusak reputasi 4Life atau dapat merusak reputasi 4Life akan ditentukan atas kebijaksanaan 4Life sendiri.

### **Iklan Baris Online**

Distributor dapat menggunakan iklan baris *online* untuk mencantumkan, menjual, atau memperdagangkan secara eceran produk-produk spesifik atau bundel produk 4Life. Distributor dapat menggunakan iklan baris *online* untuk memprospek, merekrut, mensponsori, dan menyampaikan informasi kepada publik tentang bisnis 4Life. Dalam teks iklan *online*, Distributor harus menyebutkan dirinya sebagai “Distributor Independen 4Life” dan menyerahkan isi pesan iklan tersebut kepada 4Life untuk mendapatkan persetujuan sebelumnya. Jika

### 3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

disediakan tautan atau URL, harus tertaut ke Situs Web My4Life Distributor atau Situs Web Eksternal Distributor.

#### Lelang Online, Retail Online dan Situs E-Commerce

Distributor tidak boleh mencantumkan atau menjual produk 4Life pada situs web lelang online (seperti eBay), situs web retail online, atau situs web ecommerce commerce (seperti Blibli.com, Tokopedia.com). Distributor juga tidak boleh dengan sengaja menjual produk 4Life kepada pihak ketiga, atau membantu pihak ketiga, yang menjual produk 4Life di situs lelang online, situs web retail online, atau situs web e-commerce.

#### Banner Iklan

Distributor dapat menempatkan *banner* iklan di situs web pihak ketiga dengan ketentuan bahwa Distributor menggunakan template dan gambar 4Life yang telah disetujui. Semua *banner* iklan harus tertaut ke Situs Web My4Life Distributor atau Situs Web Eksternal Distributor. Distributor tidak boleh menggunakan iklan buta atau halaman web yang membuat klaim produk atau pendapatan yang pada akhirnya terkait dengan produk 4Life atau peluang 4Life.

*Banner* iklan tidak boleh ditempatkan di situs web yang berisi muatan kekerasan, kebencian, pornografi, atau ilegal atau muatan lainnya yang dapat merusak reputasi 4Life. Penilaian apakah suatu muatan merusak reputasi 4Life atau dapat merusak reputasi 4Life akan ditentukan atas kebijaksanaan 4Life sendiri.

#### Tautan Spam

Tautan Spam didefinisikan sebagai pengiriman secara berturut-turut atas muatan yang sama atau serupa ke dalam blog, wiki, buku tamu, situs web atau forum atau forum diskusi *online* yang dapat diakses publik. Distributor tidak boleh membuat Tautan Spam. Hal ini termasuk spam blog, spam komentar blog dan/atau *spamdexing*. Setiap tanggapan yang dibuat Distributor di blog, forum, buku tamu, dll., harus unik, informatif, dan relevan.

#### Pengiriman Media Digital (YouTube, iTunes, PhotoBucket, dll.)

Distributor dapat mengunggah atau mempublikasikan muatan video, audio atau foto 4Life yang dikembangkan dan dibuat oleh Distributor selama sesuai dengan nilai-nilai 4Life, memberikan kontribusi bagi

komunitas 4Life yang lebih besar dan sesuai dengan Kebijakan ini. Distributor harus secara jelas menyebutkan dirinya sebagai “Distributor Independen 4Life” dalam setiap pengiriman muatan itu sendiri dan dalam tag deskripsi muatan dan Distributor harus mematuhi semua hak cipta dan persyaratan hukum.

#### Tautan Sponsor / Iklan Bayar-Per-Klik

Tautan sponsor atau iklan Bayar-Per-Klik dapat diterima. URL tujuan harus ke Situs Web My4Life Distributor atau Situs Web Eksternal Distributor. URL tampilan juga harus ke Situs Web My4Life Distributor atau Situs Web Eksternal Distributor, dan suatu URL tidak boleh menyiratkan sebagai mengarahkan pengguna menganggap bahwa mereka diarahkan ke situs korporat 4Life, atau situs tidak pantas atau menyesatkan dengan cara apapun.

#### Media Sosial

Media Sosial dapat digunakan oleh Distributor untuk membagikan informasi tentang 4Life. Namun, Distributor yang memilih untuk menggunakan Media Sosial harus mematuhi Kebijakan ini dalam segala hal.

Distributor dapat menawarkan untuk menjual produk 4Life di situs Media Sosial. Profil yang dimunculkan oleh Distributor dalam suatu komunitas sosial di mana 4Life dibahas atau disebutkan harus secara jelas menyebutkan Distributor sebagai “Distributor Independen 4Life,” dan ketika seorang Distributor berpartisipasi dalam komunitas tersebut, dia harus menghindari percakapan, komentar, gambar, video yang tidak pantas, audio, permohonan atau muatan dewasa, profan, diskriminatif atau vulgar lainnya. Penilaian apakah sesuatu sebagai tidak pantas akan ditentukan atas kebijaksanaan 4Life sendiri, dan Distributor yang melanggar akan dikenai tindakan disiplin. *Banner* iklan dan gambar yang digunakan di situs ini harus yang terkini dan harus telah disetujui sebelumnya oleh 4Life. Jika diberikan tautan, harus tertaut ke Situs Web My4Life Distributor yang mempostingnya atau Situs Web Eksternal Distributor.

### **Distributor Bertanggung Jawab atas Postingan**

Distributor secara pribadi bertanggung jawab atas postingannya dan semua kegiatan *online* lainnya yang berkaitan dengan 4Life. Oleh karena itu, jika Distributor tidak memiliki atau mengoperasikan situs blog atau Media Sosial, jika Distributor memposting ke suatu situs yang terkait dengan 4Life atau yang dapat dilacak ke 4Life, Distributor bertanggung jawab atas pemostingan tersebut. Distributor juga bertanggung jawab atas postingan yang dilakukan oleh orang lain yang muncul di suatu situs blog atau Media Sosial yang dimiliki, dioperasikan, atau dikendalikan oleh Distributor.

### **Identifikasi sebagai “Distributor Independen 4Life”**

Distributor harus menyebutkan nama lengkapnya di semua postingan Media Sosial, dan secara jelas menyebutkan dirinya sebagai “Distributor Independen 4Life.” Dilarang menggunakan postingan anonim atau penggunaan alias .

### **Penjualan dan Pendaftaran melalui Situs Media Sosial**

Penjualan dan/atau pendaftaran *online* hanya dapat dilakukan melalui Situs Web My4Life Distributor atau Situs Web Eksternal Distributor.

### **Postingan yang Menipu**

Dilarang menggunakan postingan palsu, menyesatkan, atau menipu . Hal ini termasuk, namun tidak terbatas pada, postingan palsu atau menipu terkait dengan peluang penghasilan 4Life, produk 4Life, dan/atau informasi biografi dan kredensial Distributor.

### **Penggunaan Kekayaan Intelektual Pihak Ketiga**

Jika Distributor menggunakan merek dagang, nama dagang, merek layanan, hak cipta, atau kekayaan intelektual pihak ketiga dalam suatu postingan, Distributor bertanggung jawab untuk memastikan bahwa ia telah mendapatkan lisensi sebagaimana diperlukan untuk menggunakan kekayaan intelektual tersebut dan membayar biaya

### 3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

lisensi sebagaimana sesuai. Semua kekayaan intelektual pihak ketiga harus disebutkan secara tepat sebagai milik pihak ketiga, dan Distributor harus mematuhi batasan-batasan dan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh pemilik kekayaan intelektual dalam penggunaan propertinya.

#### **Menghormati Privasi**

Distributor harus selalu menghormati privasi orang lain dalam setiap postingan. Distributor tidak boleh terlibat dalam gosip atau memunculkan rumor tentang seseorang, perusahaan, atau produk pesaing.

#### **Profesionalisme**

Distributor harus memastikan bahwa postingannya adalah benar dan akurat. Distributor berkewajiban untuk memeriksa fakta semua materi yang diposting secara *online*. Distributor juga harus memeriksa postingan dengan cermat untuk ejaan, tanda baca, dan kesalahan tata bahasa. Dilarang menggunakan bahasa kasar.

#### **Postingan yang Dilarang**

Distributor tidak boleh membuat postingan, atau tautan ke suatu postingan atau materi lain yang:

- Secara eksplisit bermuatan seksual, cabul, atau pornografi;
- Ofensif, profan, kebencian, mengancam, berbahaya, memfitnah, mencemarkan nama, melecehkan, atau diskriminatif (baik berdasarkan ras, etnis, keyakinan, agama, jenis kelamin, orientasi seksual, cacat fisik, atau lainnya);
- Grafis kekerasan, termasuk gambar video game kekerasan;
- Mendorong perilaku yang melanggar hukum;
- Terlibat dalam serangan pribadi terhadap seorang individu, kelompok, atau suatu badan;
- Melanggar hak kekayaan intelektual Perusahaan atau suatu pihak ketiga.

#### **Menanggapi Tulisan Negatif**

Distributor dilarang berbicara dengan orang lain yang menempatkan materi negatif terhadap mereka, Distributor lain, atau 4Life. Distributor harus melaporkan postingan negatif ke Departemen Kepatuhan 4Life di [compliance@4life.com](mailto:compliance@4life.com). Menanggapi materi negatif seperti itu sering hanya memicu

diskusi dengan seseorang yang membawa dendam yang tidak menempatkan dirinya pada standar tinggi sama seperti 4Life, dan karena itu merusak reputasi dan niat baik 4Life.

#### **Situs Media Sosial dengan Fitur Situs Web**

Karena beberapa situs Media Sosial sangat kuat, perbedaan antara situs Media Sosial dan situs web mungkin tidak jelas. Oleh karena itu 4Life memiliki hak eksklusif dan atas kebijaksanaannya sendiri untuk mengklasifikasikan situs-situs Media Sosial tertentu sebagai situs web dan mewajibkan Distributor untuk menggunakan, atau berniat untuk menggunakan, situs-situs yang sesuai dengan Kebijakan yang berkaitan dengan Situs Web Eksternal.

#### **Promosi Bisnis Penjualan Langsung Lainnya Melalui Media Sosial**

Selain memenuhi semua persyaratan-persyaratan lain sebagaimana ditentukan dalam Kebijakan ini, jika Distributor menggunakan suatu bentuk Media Sosial, termasuk namun tidak terbatas pada Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn,

YouTube, atau Pinterest, Distributor menyetujui hal-hal sebagai berikut:

- Untuk menghasilkan penjualan dan/ atau mendaftarkan Distributor, suatu situs Media Sosial harus hanya tertaut ke Situs Web My4Life Distributor atau Situs Web Eksternal Distributor.
- Selain Pinterest dan situs Media Sosial yang serupa, setiap situs Media Sosial yang secara langsung atau tidak langsung dioperasikan atau dikendalikan oleh Distributor yang digunakan untuk membahas atau mempromosikan produk 4Life atau peluang 4Life tidak boleh tertaut ke suatu situs web, situs Media Sosial, atau situs bersifat apapun lainnya, selain dari Situs Web My4Life Distributor atau Situs Web Eksternal Distributor.
- Selama jangka waktu Perjanjian ini dan selama jangka waktu dua belas (12) bulan kalender sesudahnya, Distributor tidak boleh menggunakan situs Media Sosial di mana mereka membahas atau mempromosikan, atau telah membahas atau mempromosikan, bisnis 4Life atau produk 4Life yang secara langsung atau

tidak langsung meminta Distributor 4Life untuk program penjualan langsung atau pemasaran jaringan lain (secara bersama-sama, “penjualan langsung”). Sebagai kelanjutan dari ketentuan ini, Distributor tidak boleh mengambil suatu tindakan yang sewajarnya dapat diperkirakan akan menghasilkan permintaan dari Distributor lain yang berkaitan dengan kegiatan usaha penjualan langsung Distributor lainnya. Pelanggaran terhadap ketentuan ini merupakan pelanggaran terhadap Kebijakan Non-Permintaan pada Bagian 3.17.

- Jika seorang Distributor membuat halaman profil bisnis pada suatu situs Media Sosial yang mempromosikan atau berhubungan dengan 4Life, produk, atau peluangnya, maka halaman profil bisnis tersebut harus secara eksklusif berhubungan dengan bisnis 4Life Distributor dan produk 4Life Distributor. Jika bisnis 4Life Distributor dibatalkan karena alasan apapun, atau jika Distributor menjadi tidak aktif, Distributor harus menonaktifkan halaman profil bisnis tersebut.

### 3.3. KEIKUTSERTAAN DALAM UPAYA PEMASARAN PERUSAHAAN 4LIFE

4Life mendorong Distributor untuk berpartisipasi dalam upaya pemasaran Perusahaan, dan Distributor dapat menyampaikan ide-ide pemasaran mereka kepada Perusahaan. Demikian juga, Distributor didorong untuk berpartisipasi dalam semua panggilan telepon yang disponsori Perusahaan untuk berinteraksi dan berbagi ide dengan pimpinan Perusahaan serta dengan para Distributor lainnya. Semua hal yang diserahkan kepada Perusahaan, termasuk partisipasi secara lisan dalam panggilan telepon yang disponsori Perusahaan, menjadi milik 4Life.

Semua panggilan telepon yang disponsori Perusahaan dan semua materi pemasaran lainnya merupakan materi yang dilindungi oleh hak cipta yang dimiliki oleh 4Life dan dimaksudkan untuk hanya digunakan oleh Distributor tersebut. Setiap penyiaran ulang, reproduksi atau distribusi materi yang dilindungi oleh hak cipta ini, untuk

### 3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

keperluan selain dari untuk membangun bisnis 4Life dengan tanpa mendapatkan persetujuan tertulis dari 4Life, tidak diperbolehkan.

#### 3.4. TEKNIK TELEMARKETING

Penggunaan peralatan permintaan telepon otomatis atau operasi pemasaran telemarketing “boiler room” dalam hubungannya dengan pemasaran atau promosi 4Life, produk atau peluangnya, tidak diperbolehkan.

#### 3.5. MEREK DAGANG DAN HAK CIPTA

Nama 4Life dan nama-nama lain yang digunakan oleh 4Life adalah nama dagang, merek dagang, dan merek layanan dari 4Life. Dengan demikian, merk-merk ini memiliki nilai yang sangat berharga untuk 4Life dan diberikan kepada Distributor hanya untuk mereka pergunakan dengan cara sebagaimana secara tegas diizinkan. Distributor harus menyertakan bahasa sebagaimana tercantum di bawah ini dalam

suatu materi di mana mereka menggunakan kekayaan intelektual 4Life sehubungan dengan pemasaran produk 4Life atau peluang 4Life:

Nama Distributor  
Distributor Independen 4Life®

Distributor dapat mencantumkan diri mereka sebagai “Distributor Independen 4Life” pada buku telepon “yellow pages” dengan nama mereka sendiri. Distributor tidak diperbolehkan menempatkan iklan tampilan direktori telepon dengan menggunakan nama atau logo 4Life. Distributor tidak diperbolehkan menjawab telepon dengan mengatakan “4Life,” “4Life Research,” atau dengan cara lain apapun yang akan mengarahkan penelepon untuk mempercayai bahwa mereka telah menghubungi Kantor Perusahaan 4Life. Tanpa persetujuan khusus dari 4Life, Distributor tidak dibolehkan menggunakan “4Life,” “4Life Research,” atau merek dagang apapun yang dimiliki Perusahaan dengan cara lain apapun dalam URL yang akan mengarahkan konsumen untuk mempercayai bahwa URL tersebut adalah situs web 4Life. Distributor tidak dibolehkan memproduksi untuk dijual,

atau untuk keperluan lain apapun, acara dan pidato Perusahaan yang direkam tanpa izin tertulis dari 4Life; dan Distributor tidak dibolehkan memproduksi ulang untuk dijual atau untuk digunakan secara pribadi suatu rekaman audio atau video presentasi yang diproduksi Perusahaan.

Sesuai dengan kepatuhan Distributor yang tinggi terhadap instruksi di atas tentang penggunaan merek dagang 4Life, 4Life memberikan kepada Distributor yang memiliki kepatuhan tinggi, lisensi non-eksklusif untuk menggunakan merek-merek tersebut. Lisensi tersebut setiap saat dapat dicabut atas kebijaksanaan 4Life dan secara otomatis akan dicabut setelah Pembatalan atau Pengakhiran Distributor.

#### 3.6. MEDIA DAN PERTANYAAN MEDIA

Distributor tidak dibolehkan berusaha menanggapi pertanyaan media tentang 4Life, produknya, atau bisnis 4Life independen mereka. Semua pertanyaan oleh semua jenis media harus segera dirujuk ke Kantor Perusahaan 4Life.

### 3.7. BADAN USAHA SEBAGAI DISTRIBUTOR

Badan Usaha (korporasi, rekanan, perseroan terbatas atau *trust*) dapat mengajukan permohonan menjadi Distributor dengan menyerahkan Formulir Informasi Badan Usaha beserta dengan Dokumen-dokumen Badan tersebut sebagaimana mestinya (akta pendirian, anggaran dasar, perjanjian kemitraan, perjanjian operasi, dokumen *trust* atau dokumen lain sebagaimana diperlukan) kepada 4Life. Bisnis 4Life dapat mengganti statusnya di bawah Sponsor yang sama dari perseorangan menjadi rekanan, korporasi, perseroan terbatas, atau *trust*, atau dari satu jenis badan ke badan lainnya. Untuk keperluan tersebut, Distributor harus memberikan Dokumen-dokumen Badan tersebut kepada 4Life. Permohonan Distributor harus ditandatangani oleh semua pemegang saham, mitra, anggota atau penerima kuasa. Pemegang saham, pejabat, mitra, anggota, penerima kuasa dan penerima manfaat Badan Usaha secara bersama-sama dan secara sendiri-sendiri bertanggung jawab atas hutang atau kewajiban lainnya kepada 4Life. Dokumen-

dokumen Badan dapat diserahkan kepada 4Life melalui Departemen Distributor Support 4Life melalui surat atau melalui email : indonesia@4life.com. Distributor yang merupakan suatu Badan Usaha dapat berubah menjadi perorangan dengan menghubungi Departemen Distributor Support 4Life melalui telepon atau email: indonesia@4life.com.

### 3.8. PERUBAHAN MENJADI BISNIS 4LIFE

Distributor harus segera memberitahukan kepada 4Life mengenai semua perubahan atas informasi yang terdapat pada Perjanjian Distributor mereka. Distributor dapat mengubah Perjanjian Distributor mereka yang sudah ada (dengan mengajukan permintaan secara tertulis, Perjanjian Distributor yang ditandatangani secukupnya, dan dokumentasi pendukung yang sesuai. Perubahan pada Bisnis 4Life dapat dikomunikasikan kepada 4Life melalui Departemen Distributor Support 4Life melalui telepon atau email : indonesia@4life.com.

### 3.9. PENAMBAHAN DAN PENGHAPUSAN PEMOHON LAINNYA

Untuk menambahkan pemohon lainnya pada bisnis 4Life yang sudah ada, Perusahaan memerlukan diajukannya permintaan secara tertulis serta Perjanjian Distributor yang telah dilengkapi serta memuat informasi dan tanda tangan pemohon dan pemohon lainnya. Untuk menghapus pemohon lainnya pada bisnis 4Life yang sudah ada, Perusahaan memerlukan diajukannya permintaan secara tertulis dan dinotariskan dari pemohon lainnya tersebut, serta Perjanjian Distributor yang telah dilengkapi yang hanya memuat informasi dan tanda tangan pemohon tersebut. Dokumen yang berkaitan dengan penambahan atau penghapusan pemohon lainnya dapat diajukan kepada 4Life melalui Departemen Distributor Support 4Life melalui surat, faksimili, atau email : indonesia@4life.com. Untuk terhindar dari keputusan sesuai dengan ketentuan-ketentuan bagian “Penjualan, Pemindahtanganan atau Pengalihan Bisnis 4Life” (terkait pemindahtanganan dan pengalihan bisnis 4Life), pemohon asli harus tetap merupakan suatu pihak dalam

## 3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

Perjanjian Distributor. Jika pemohon asli bermaksud mengakhiri hubungannya dengan Perusahaan, atau jika pemohon dan pemohon lainnya bermaksud bertukar posisi karena mereka berasal dari Unit Keluarga yang sama, pemohon harus memindahtangankan atau mengalihkan bisnisnya sesuai dengan ketentuan-ketentuan Bagian “Penjualan, Pemindahtanganan atau Pengalihan Bisnis 4Life” dari Kebijakan ini. Apabila proses ini tidak diikuti, maka bisnis akan dibatalkan setelah Distributor asli keluar dari bisnis ini. Harap dicatat bahwa perubahan-perubahan yang diizinkan dalam lingkup ayat ini tidak termasuk perubahan sponsor. Perubahan sponsor dibahas di bagian “Perubahan Sponsor” dari Kebijakan ini.

4Life, berdasarkan kebijaksanaannya, mewajibkan dokumen yang telah dinotarisasi sebelum menerapkan perubahan apapun atas bisnis 4Life. Mohon memberikan waktu tiga puluh (30) hari setelah 4Life menerima permintaan untuk diproses.

### 3.10. MANAJEMEN USAHA KEDISTRIBUTORAN

Dalam hal pengambilan keputusan mengenai pengelolaan kedistributoran, dan kedistributoran tersebut dimiliki oleh suatu Badan Usaha atau oleh lebih dari satu orang atau pihak, 4Life akan menggunakan hal-hal sebagai berikut untuk pengelolaan kedistributoran:

- Jika kedistributoran tersebut dimiliki oleh suatu bentuk Badan Usaha, 4Life akan merujuk pada Dokumen-dokumen Badan Usaha tersebut untuk mengambil keputusan berkenaan dengan manajemen usaha kedistributorannya. Dalam hal Dokumen-dokumen Badan tidak jelas atau jika keputusan-keputusan dari mereka yang ditunjuk untuk membuat keputusan manajemen bukan merupakan keputusan mayoritas, 4Life akan merujuk pada keputusan manajemen yang diambil oleh individu yang tercatat sebagai “Pemohon” pada Perjanjian Distributor.

- Jika kedistributoran tersebut dimiliki oleh lebih dari satu orang, 4Life akan merujuk pada keputusan manajemen oleh mayoritas. Jika mayoritas individu tidak dapat mencapai kesepakatan mengenai manajemen usaha kedistributoran tersebut, 4Life akan merujuk pada keputusan manajemen yang diambil oleh individu yang tercatat sebagai “Pemohon” pada Perjanjian Distributor.

### 3.11. PERUBAHAN SPONSOR

Pengalihan bisnis 4Life dari satu Sponsor ke Sponsor lainnya jarang diizinkan. Permohonan untuk perubahan sponsor harus dibuat secara tertulis dan diajukan ke Kantor Perusahaan 4Life, dan harus menyertakan alasan pengalihan tersebut. Pengalihan pada umumnya hanya dipertimbangkan untuk disetujui dalam hal salah satu dari tiga (3) keadaan sebagai berikut:

- Dalam sepuluh (10) hari sejak tanggal pendaftaran, Distributor yang bermaksud melakukan pengalihan menyerahkankan

“Formulir Pengalihan Enroller dan Sponsor (dalam Sepuluh Hari Sejak Pendaftaran)” yang sudah dilengkapi, termasuk tanda tangan Distributor yang bermaksud melakukan pengalihan, tanda tangan Sponsor asli, dan tanda tangan Pendaftar asli.

- Dalam kasus yang melibatkan bujukan yang menipu atau sponsor yang tidak etis, Distributor dapat mengajukan permohonan untuk dialihkan ke organisasi lain di mana keseluruhan Organisasi Pemasarannya tetap utuh. Semua permohonan untuk dialihkan dengan dugaan praktik pendaftaran dengan bujukan yang menipu akan dievaluasi berdasarkan kasus per kasus, dan harus diserahkan kepada Perusahaan secara tertulis dalam waktu enam puluh (60) hari sejak tanggal pendaftaran. Permohonan tersebut harus menyertakan penjelasan terperinci tentang mengapa Distributor berkeyakinan bahwa pendaftarannya merupakan suatu bujukan yang menipu.
- Meskipun jarang disetujui, Distributor yang bermaksud melakukan pengalihan menyerahkan Formulir Permohonan

Pengalihan Sponsor yang telah dilengkapi dan ditandatangani yang mencakup persetujuan tertulis dari semua pihak yang penghasilannya akan atau dapat dipengaruhi oleh pengalihan tersebut. Tanda tangan fotokopi atau faksimili tidak dapat diterima. Semua tanda tangan Distributor harus dinotariskan. Distributor yang melakukan pengalihan harus menunggu tiga puluh (30) hari setelah Formulir Permohonan Pengalihan Sponsor diterima oleh 4Life untuk memproses dan memverifikasi permohonan perubahan tersebut. Downline Distributor yang melakukan pengalihan akan tetap berada di silsilah asli dan tidak akan dipindahkan dengan Distributor yang melakukan pengalihan; namun, 4Life berhak untuk membuat perubahan silsilah Downline atas kebijaksanaannya untuk keperluan bisnis sewajarnya.

Pengesampingan Klaim. Apabila tidak sesuai dengan prosedur perubahan sponsor, dan organisasi Downline telah dikembangkan di bawah Distributor yang berbeda dengan alasan apapun, 4Life memiliki hak eksklusif dan atas kebijaksanaannya

sendiri untuk menentukan disposisi akhir organisasi Downline. Penyelesaian konflik mengenai penempatan yang tepat atas Downline yang telah dikembangkan di bawah organisasi yang secara tidak tepat mengalihkan Sponsor seringkali sangat sulit. Oleh karena itu, DISTRIBUTOR YANG MENGESAMPINGKAN SETIAP DAN SEMUA KLAIM TERHADAP 4LIFE, PEJABAT, DIREKTUR, PEMILIK, KARYAWAN, DAN AGEN YANG BERHUBUNGAN DENGAN ATAU YANG TIMBUL DARI KEPUTUSAN 4LIFE MENGENAI DISPOSISI ATAS SUATU ORGANISASI DOWNLINE YANG DIKEMBANGKAN DI BAWAH ORGANISASI YANG SECARA TIDAK TEPAT MENGUBAH GARIS SPONSOR.

### 3.12. PEMBATALAN DAN PENGAJUAN PERMOHONAN KEMBALI

Distributor dengan peringkat tinggi seperti Diamond, Leader, Associate, atau Distributor dapat mengubah Organisasi Pemasaran dengan secara sukarela membatalkan bisnis 4Life mereka sesuai

### 3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

dengan ketentuan-ketentuan Bagian 10.4 Kebijakan ini dan tetap tidak aktif (yaitu, tidak melakukan pembelian produk 4Life untuk dijual kembali, tidak melakukan penjualan produk 4Life, tidak mensponsori, tidak melakukan suatu fungsi 4Life, tidak berpartisipasi dalam suatu bentuk kegiatan Distributor lainnya, atau menjalankan bisnis 4Life lainnya) selama enam (6) bulan kalender penuh. Setelah masa enam bulan tidak aktif, mantan Distributor dapat mengajukan permohonan kembali di bawah Sponsor baru.

Seorang Distributor dengan peringkat tinggi Presidential Diamond atau lebih tinggi dapat mengubah Organisasi Pemasaran dengan secara sukarela membatalkan bisnis 4Life-nya sesuai dengan ketentuan-ketentuan Bagian 10.4 Kebijakan ini dan tetap tidak aktif (yaitu, tidak melakukan pembelian produk 4Life untuk dijual kembali, tidak melakukan penjualan produk 4Life, tidak mensponsori, tidak melakukan suatu fungsi 4Life, tidak berpartisipasi dalam suatu bentuk kegiatan Distributor lainnya, atau menjalankan bisnis 4Life lainnya) selama dua belas (12) bulan kalender penuh. Setelah masa dua belas bulan tidak aktif, mantan Distributor

tersebut dapat mengajukan permohonan kembali di bawah Sponsor baru.

Perubahan sponsor sesuai dengan Kebijakan ini pada peringkat manapun terbatas hanya boleh dilakukan satu kali seumur hidup Distributor. 4Life tidak akan menerima Perjanjian Distributor untuk Distributor yang bermaksud mengubah sponsor di luar perubahan sponsor pertama yang dilakukan sesuai dengan Kebijakan ini.

#### 3.13. PEMBERIAN GANTI RUGI UNTUK KLAIM DAN TINDAKAN YANG TIDAK DIPERBOLEHKAN

Distributor bertanggung jawab sepenuhnya atas semua pernyataan secara lisan dan/atau tertulis yang dibuat olehnya mengenai produk 4Life dan *Life Rewards Plan* yang tidak secara tegas tercantum dalam Materi Resmi 4Life. Distributor setuju untuk mengganti kerugian kepada 4Life dan membebaskannya dari setiap dan semua kewajiban termasuk putusan pengadilan, hukuman perdata, pengembalian uang, biaya kuasa hukum, biaya pengadilan atau hilangnya bisnis yang ditanggung oleh

4Life sebagai akibat dari pernyataan atau tindakan yang tidak sah yang dilakukan oleh Distributor tersebut. Ketentuan ini akan tetap berlaku dalam hal terjadi Pembatalan Perjanjian Distributor.

#### 3.14. KLAIM ATAS PRODUK

Tidak ada klaim mengenai suatu produk yang ditawarkan oleh 4Life yang dapat diajukan kecuali yang tercantum dalam Materi Resmi 4Life. Khususnya, tidak ada Distributor yang dapat membuat pernyataan bahwa produk 4Life bermanfaat untuk pengobatan, perawatan, diagnosa, pengurangan atau pencegahan suatu penyakit. Pernyataan tersebut dapat dianggap sebagai pernyataan medis atau obat.

#### 3.15. KLAIM PENGHASILAN

Dalam antusiasme mereka untuk mendaftarkan calon Distributor, sebagian Distributor kadang tergoda untuk membuat klaim penghasilan atau pernyataan pendapatan untuk menunjukkan kekuatan yang melekat pada pemasaran jaringan. Di 4Life, kami berkeyakinan bahwa potensi

penghasilan 4Life cukup besar untuk menjadi daya tarik tanpa harus melaporkan pendapatan orang lain.

Sementara para Distributor mungkin berkeyakinan bahwa akan menguntungkan apabila menyediakan salinan cek, laporan bonus, atau mengungkapkan pendapatan mereka sendiri atau orang lain, namun pendekatan tersebut memiliki akibat hukum yang dapat memberi dampak negatif pada 4Life serta Distributor yang membuat pernyataan, kecuali pengungkapan yang benar yang disyaratkan oleh hukum juga dilakukan dalam waktu yang bersamaan dengan ditunjukkannya klaim penghasilan atau pernyataan pendapatan. Karena para Distributor 4Life kemungkinan juga tidak memiliki data yang diperlukan sesuai persyaratan hukum untuk membuat klaim penghasilan, maka Distributor, sewaktu menunjukkan atau membahas peluang atau *Life Rewards Plan* kepada calon Distributor, tidak boleh membuat proyeksi penghasilan, klaim penghasilan atau mengungkapkan penghasilan 4Life-nya (termasuk menunjukkan cek, salinan cek atau laporan bank). Distributor disarankan untuk

mempelajari Pernyataan Pengungkapan Penghasilan 4Life di 4Life.com.

### 3.16. GERAI KOMERSIAL

4Life sangat mendorong penjualan eceran dan penjualan produknya melalui kontak dari orang ke orang. Namun, Perusahaan mengakui bahwa sebagian Distributor bisa saja berpendapat bahwa menjual produk dengan gerai eceran kecil dapat memberikan manfaat. Oleh sebab itu, para Distributor dapat menjual produk 4Life di gerai eceran yang kecil dan dimiliki seorang individu. Produk 4Life tidak boleh dijual di toko serba ada (department store), gerai eceran berantai atau waralaba, gerai dagang massal, atau lokasi eceran dengan ruang eceran seluas dua ribu (2.000) kaki persegi atau lebih. 4Life berhak memutuskan atas kebijaksanaannya sendiri untuk membatasi produknya agar tidak dijual di suatu lokasi eceran yang dianggap tidak dapat diterima oleh pihaknya.

### 3.17. PAMERAN DAGANG EKSPOSISI, DAN FORUM PENJUALAN

Distributor dapat memajang dan/atau menjual produk 4Life di pameran dagang dan eksposisi profesional. Distributor tidak boleh memajang dan/atau menjual produk 4Life di *swap meet*, *garage sales*, pasar loak, pasar petani tanpa mendapatkan persetujuan tertulis sebelumnya dari Perusahaan. Distributor tidak boleh memajang dan/atau menjual produk 4Life di situs lelang internet (seperti eBay), situs web retail online, atau situs web e-commerce (seperti Bllibli.com, Tokopedia.com).

## 3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

### 3.18. BENTURAN KEPENTINGAN / TIDAK BOLEH MENGUNDANG

Distributor 4Life bebas ikut serta dalam usaha bisnis multilevel atau pemasaran jaringan atau peluang pemasaran lainnya. Namun, selama jangka waktu Perjanjian ini, dan selama dua belas bulan (12) setelahnya, Distributor tidak boleh merekrut Distributor atau pelanggan untuk bisnis multilevel atau pemasaran jaringan lainnya. Karena pemasaran jaringan seringkali dilaksanakan melalui telepon dan melalui Internet melalui jaringan perorangan di seluruh Republik Indonesia dan dalam lingkup internasional, maka batasan geografis yang sempit atas lingkup kebijakan tidak boleh mengundang ini akan membuatnya tidak efektif. Oleh sebab itu, Kebijakan ini berlaku untuk semua negara dimana 4Life terbuka resmi untuk bisnis. Istilah “merekrut” berarti upaya atau undangan, pendaftaran, dorongan atau upaya mempengaruhi dengan cara apapun yang nyata, secara langsung, secara tidak langsung, atau melalui pihak ketiga, kepada Distributor atau pelanggan agar mendaftar atau turut serta dalam pemasaran multilevel,

pemasaran jaringan atau peluang penjualan langsung lainnya.

Distributor tidak boleh memajang produk 4Life bersama produk lain di luar 4Life. Apabila bisnis 4Life dijalankan di lokasi eceran fisik, maka produk 4Life harus dipajang terpisah dari produk lainnya di luar 4Life. Distributor tidak boleh menawarkan peluang, produk kepada calon pelanggan atau Distributor atau pelanggan atau Distributor yang ada bersamaan dengan suatu program, peluang, produk atau layanan bukan dari 4Life. Distributor tidak boleh menawarkan peluang, produk bukan dari 4Life di suatu pertemuan, seminar atau konvensi yang terkait dengan 4Life.

### 3.19. INFORMASI RAHASIA PERDAGANGAN

Semua Laporan Kegiatan Downline dan informasi yang terdapat di dalamnya, serta data silsilah dan kegiatan dan informasi lainnya yang termuat dalam *back office* My4Life Situs Distributor (Laporan Kegiatan Downline dan data yang termuat dalam *W* Situs Web My4Life Distributor,

secara bersama-sama disebut sebagai “Laporan Kegiatan Downline”), bersifat rahasia dan merupakan informasi rahasia perdagangan bisnis milik 4Life. Laporan Kegiatan Downline diberikan kepada Distributor dengan keyakinan tinggi dan disediakan bagi Distributor hanya untuk tujuan membantu Distributor dalam bekerja dengan Organisasi Pemasaran masing-masing dalam pengembangan bisnis 4Life mereka. Distributor harus menggunakan Laporan Kegiatan Downline mereka untuk mengelola, memotivasi dan melatih Distributor Downline mereka. Distributor dan 4Life sepakat bahwa, selain untuk perjanjian kerahasiaan dan larangan pengungkapan rahasia ini, 4Life tidak akan memberikan Laporan Kegiatan Downline kepada Distributor. Dengan demikian, Distributor tidak akan, atas nama sendiri, atau atas nama orang lain, rekanan, asosiasi, korporasi, perseroan terbatas, atau badan lain:

- Secara langsung atau tidak langsung mengungkap suatu informasi yang termuat dalam Laporan Kegiatan

Downline apapun kepada suatu pihak ketiga;

- Menggunakan informasi yang terdapat di dalam Laporan Kegiatan Downline untuk bersaing dengan 4Life;
- Menggunakan informasi Distributor yang diakhiri untuk mendaftar ulang tanpa persetujuan dari Distributor yang diakhiri;
- Menggunakan informasi yang terdapat di dalam Laporan Kegiatan Downline untuk suatu tujuan selain dari mempromosikan bisnis 4Life-nya;
- Menggunakan informasi yang terdapat di dalam Laporan Kegiatan Downline untuk merekrut atau meminta Distributor atau pelanggan 4Life yang terdaftar pada suatu Laporan Kegiatan Downline untuk program pemasaran jaringan lain, atau dengan cara apapun mencoba mempengaruhi atau mendorong seorang Distributor atau pelanggan 4Life, untuk mengubah hubungan bisnis mereka dengan 4Life;

- Menggunakan atau mengungkap kepada seseorang, rekanan, asosiasi, korporasi atau badan lain suatu informasi yang termuat dalam suatu Laporan Kegiatan Downline;

Atas permintaan Perusahaan, Distributor aktif atau mantan Distributor akan:

- Mengembalikan kepada Perusahaan atau menghancurkan semua salinan asli Laporan Kegiatan Downline;
- Menghapus secara permanen database atau daftar informasi elektronik yang berasal dari suatu Laporan Kegiatan Downline;
- Menghapus secara permanen database atau daftar informasi yang disusun atau dikembangkan oleh Distributor terkait dengan informasi kontak atau kegiatan penjualan para Distributor lain.

Ketentuan-ketentuan Kebijakan ini akan tetap terus berlaku dalam hal dilakukan Pembatalan Perjanjian Distributor dengan 4Life.

### 3.20. SPONSOR LINTAS KELOMPOK

Sponsor lintas kelompok yang nyata atau yang diupayakan adalah dilarang dengan tegas. “Sponsor lintas kelompok” didefinisikan sebagai pendaftaran, secara langsung, tidak langsung atau dengan cara lain, dari perorangan atau badan yang sudah memiliki berkas Perjanjian Distributor yang berlaku di 4Life, atau yang telah memiliki perjanjian tersebut dalam enam (6) bulan kalender sebelumnya jika memiliki peringkat Diamond atau di bawahnya, atau dua belas (12) bulan kalender jika memiliki peringkat Presidential Diamond atau di atasnya pada lini sponsor. Tidak diperbolehkan menggunakan nama dari suami/istri atau sanak saudara, nama dagang, nama samaran, korporasi, perseroan terbatas, rekanan, nomor identifikasi fiktif, atau segala cara lain untuk menghindari Kebijakan ini. Kebijakan ini tidak melarang pengalihan bisnis 4Life sesuai dengan ketentuan-ketentuan bagian “Penjualan, Pemindahtanganan atau Pengalihan Bisnis 4Life” dari Kebijakan ini.

## 3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

### 3.21. KESALAHAN ATAU PERTANYAAN

Jika Distributor memiliki pertanyaan tentang atau menyakini telah terjadi kekeliruan terkait komisi, bonus, Laporan Kegiatan Downline atau biaya, Distributor harus memberitahukan kepada 4Life dalam waktu enam puluh (60) hari sejak tanggal kekeliruan atau insiden yang dimaksud. 4Life tidak akan bertanggung jawab atas suatu kekeliruan, kelalaian, atau masalah yang tidak dilaporkan dalam waktu enam puluh (60) hari.

### 3.22. LARANGAN MELAKUKAN PEMBELIAN PERSEDIAAN BERLEBIHAN

Distributor tidak diharuskan membawa persediaan produk atau alat bantu penjualan. Distributor yang membawa produk atau alat bantu penjualan sewajarnya mungkin menemukan bahwa hal itu membantu penjualan eceran dan membangun Organisasi Pemasaran dengan lebih mudah

karena waktu respons yang lebih singkat dalam memenuhi pesanan pelanggan atau dalam memenuhi kebutuhan Distributor baru. Setiap Distributor harus membuat keputusan sendiri sehubungan dengan hal ini. Untuk memastikan bahwa Distributor tidak dibebani dengan persediaan yang berlebihan yang tidak terjual, persediaan tersebut dapat dikembalikan kepada 4Life setelah Pembatalan atau pengakhiran Distributor sesuai dengan ketentuan-ketentuan bagian “Pengembalian Persediaan dan Alat Bantu Penjualan oleh Distributor” dari Kebijakan ini.

4Life melarang pembelian produk dalam jumlah yang tidak wajar semata-mata untuk memenuhi syarat untuk mendapatkan komisi, bonus atau kemajuan dalam *Life Rewards Plan*. Distributor tidak boleh membeli persediaan lebih banyak dari pada yang dapat dijual atau dihabiskan dalam sebulan, dan mereka juga dilarang mendorong orang lain untuk melakukannya.

### 3.23. HAK PUBLIKASI

Distributor memberi wewenang kepada 4Life untuk menggunakan nama, foto, video, dan/atau rekaman audio, kisah pribadi, kesaksian, hal-hal serupa, dan/atau suatu materi pribadi dalam iklan dan/atau materi promosi Perusahaan dan membebaskan semua klaim untuk imbalan atas penggunaan tersebut.

### 3.24. PERSETUJUAN ATAU PENGESAHAN PEMERINTAH

Tidak ada persetujuan atau pengesahan dari instansi dan/atau pejabat Indonesia atas produk atau program perusahaan penjualan langsung atau pemasaran jaringan. Oleh sebab itu, Distributor tidak boleh menyatakan atau secara tersirat menunjukkan bahwa 4Life atau *Life Rewards Plan* 4Life telah mendapatkan persetujuan, pengesahan atau dukungan dari suatu instansi pemerintah.

### 3.25. PAJAK PENGHASILAN

Setiap tahun, 4Life akan memberikan slip pemotongan pajak untuk Distributornya dan setiap Distributor bertanggung jawab untuk membayar pajaknya sendiri atas setiap pendapatan yang dihasilkan sebagai Distributor independen. Jika suatu bisnis 4Life bebas pajak, maka bukti dari pembebasan tersebut harus diserahkan kepada 4Life.

### 3.26. STATUS DISTRIBUTOR INDEPENDEN

Distributor adalah Distributor independen, dan bukan pembeli suatu waralaba atau suatu peluang bisnis. Perjanjian antara 4Life dan Distributornya tidak menciptakan hubungan pemberi kerja/karyawan, keagenan, kemitraan, atau usaha patungan antara Perusahaan dengan Distributor. Distributor tidak dianggap sebagai karyawan untuk layanannya atau untuk tujuan pajak negara atau daerah. Semua

Distributor bertanggung jawab membayar pajak negara atau daerah yang jatuh tempo dari semua kompensasi yang didapat sebagai Distributor Perusahaan. Distributor tidak memiliki wewenang (secara tegas atau tersirat) untuk mengikat Perusahaan pada kewajiban apapun. Setiap Distributor harus menetapkan sasaran, jam dan metode penjualannya sendiri selama memenuhi ketentuan-ketentuan Perjanjian Distributor, Kebijakan ini, serta hukum yang berlaku.

### 3.27. PENJUALAN PRODUK INTERNASIONAL

4Life telah bekerjasama dengan berbagai lembaga pemerintah untuk mendaftarkan produk 4Life di banyak negara di seluruh dunia. Untuk melindungi pendaftaran produknya dan mematuhi perundang-undangan mengenai impor dan pendaftaran produk di suatu negara di mana 4Life menjalankan usaha, 4Life perlu membatasi distribusi produknya secara internasional.

Oleh karena itu, jika seorang Distributor bermaksud menjual produk 4Life atau alat bantu penjualan di negara manapun di mana 4Life telah memperoleh pendaftaran produk, produk yang dapat dijual, diberikan, dialihkan, diimpor, diekspor, atau didistribusikan harus dibatasi hanya untuk produk-produk yang secara khusus terdaftar di negara itu. Impor produk lain untuk dijual kembali dari luar negara itu dilarang.

4Life dapat, atas kebijaksanaannya sendiri, mengizinkan suatu produk yang tidak terdaftar secara aktif di negara tertentu untuk diimpor ke negara tersebut namun dilarang untuk dijual kembali. Impor atas produk tersebut hanya untuk digunakan secara pribadi oleh Distributor, namun produk tersebut tidak boleh dijual kembali kepada pelanggan.

## 3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

### 3.28. KEPATUHAN TERHADAP PERATURAN DAN PERUNDANG-UNDANGAN

Banyak kota dan kabupaten memiliki undang-undang yang mengatur bisnis rumahan tertentu. Dalam banyak hal, peraturan tersebut tidak berlaku untuk Distributor karena sifat bisnis mereka. Namun, Distributor harus mematuhi perundang-undangan yang berlaku bagi mereka. Jika otoritas suatu kota atau kabupaten menyatakan bahwa suatu peraturan berlaku bagi Distributor, Distributor harus menghormatinya dan bersikap kooperatif, dan segera mengirim salinan peraturan tersebut ke Departemen Kepatuhan 4Life melalui surat atau email ke [compliance@4life.com](mailto:compliance@4life.com). Dalam banyak hal terdapat pengecualian-pengecualian peraturan yang berlaku untuk Distributor.

### 3.29. KEPATUHAN TERHADAP HUKUM DAN STANDAR ETIKA

Distributor harus mematuhi semua peraturan dan perundang-undangan nasional dan

daerah dalam menjalankan bisnis mereka. Sehubungan dengan pengoperasian bisnis 4Life oleh Distributor, dalam hal terjadi pelanggaran suatu hukum, atau suatu perbuatan yang tidak sesuai etika atau, atas kebijaksanaan 4Life sendiri, jika dipandang merusak reputasi atau itikad baiknya, akan menjadi dasar untuk diambilnya tindakan kedisiplinan.

### 3.30. SATU BISNIS 4LIFE PER DISTRIBUTOR

Distributor dapat menjalankan atau memiliki kepentingan kepemilikan, secara hukum atau demi keadilan, sebagai kepemilikan tunggal, mitra, anggota, pemegang saham, wali, atau penerima kuasa, hanya dalam satu bisnis 4Life. Tidak ada individu yang memiliki, menjalankan atau menerima kompensasi lebih dari satu bisnis 4Life. Individu-individu dari Unit Keluarga yang sama yang telah berusia dewasa menurut hukum masing-masing dapat menjalankan atau memiliki kepentingan dalam bisnis 4Life mereka sendiri secara terpisah, hanya jika setiap posisi keluarga berikutnya ditempatkan di garis depan dari anggota

keluarga pertama yang didaftarkan. “Unit Keluarga” didefinisikan sebagai suami/istri, pasangan rumah tangga, dan anak-anak tanggungan yang tinggal bersama atau menjalankan bisnis dengan alamat yang sama.

### 3.31. TINDAKAN ANGGOTA UNIT KELUARGA ATAU INDIVIDU YANG TERAFILIASI

Jika ada anggota Unit Keluarga Distributor yang terlibat dalam suatu kegiatan yang, apabila dilakukan oleh Distributor yang namanya disebut pada permohonan, akan melanggar suatu ketentuan Perjanjian, maka kegiatan tersebut akan dianggap sebagai pelanggaran oleh Distributor tersebut dan 4Life dapat mengambil tindakan kedisiplinan berdasarkan Kebijakan ini terhadap Distributor yang namanya tertera tersebut. Demikian pula, jika ada individu yang terkait dengan suatu korporasi, rekanan, perseroan terbatas atau badan lainnya (secara bersama-sama disebut sebagai “individu yang terafiliasi”) melanggar Perjanjian, maka tindakan (tindakan-tindakan) tersebut

dianggap sebagai pelanggaran oleh badan tersebut, dan 4Life dapat mengambil tindakan kedisiplinan secara bersama-sama dan secara sendiri-sendiri, terhadap badan tersebut, dan/atau masing-masing pemegang saham, pejabat, mitra, anggota, pemilik, dan anggota lain dari Unit Keluarga mereka.

### 3.32. LARANGAN MELAKUKAN PENGEMASAN ULANG DAN PELABELAN ULANG

Distributor tidak boleh mengemas ulang, memberi label ulang, mengisi ulang atau mengubah label pada suatu produk, informasi, materi atau program 4Life dengan cara apapun. Produk 4Life harus dijual hanya dalam wadah aslinya. Pelabelan ulang atau pengemasan ulang semacam itu kemungkinan akan melanggar perundang-undangan nasional dan daerah, yang dapat dikenai hukuman pidana yang berat. Distributor juga harus menyadari bahwa pertanggungjawaban perdata dapat dikenakan jika, karena pengemasan ulang atau pelabelan ulang atas produk, orang

yang menggunakan produk tersebut mengalami suatu kerugian atau kerusakan pada properti mereka.

### 3.33. ROLL-UP ORGANISASI PEMASARAN

Dengan adanya Pembatalan seorang Distributor, 4Life atas kebijaksanaannya dapat memindahkan semua individu pada Tingkat pertama dari Distributor yang melakukan pembatalan ke posisi yang kosong. Akun Distributor yang diakhiri dapat dipertahankan pada tempat asalnya sampai 4Life meyakini tidak ada lagi risiko hukum.

### 3.34. PENJUALAN, PEMINDAHTANGANAN ATAU PENGALIHAN BISNIS 4LIFE

Meskipun suatu bisnis 4Life adalah bisnis yang dimiliki dan dijalankan secara pribadi, penjualan, pemindahtanganan, atau pengalihan bisnis 4Life tunduk pada batasan-batasan tertentu. Kecuali disepakati

lain secara tertulis, Apabila Distributor bermaksud menjual bisnis 4Life-nya, kriteria sebagai berikut harus dipenuhi:

- Distributor akan menawarkan kepada Perusahaan hak penolakan pertama untuk membeli bisnis tersebut atas dasar syarat-syarat yang sama sebagaimana yang akan ditawarkan kepada pihak ketiga. Apabila Perusahaan membeli bisnis tersebut, maka Perusahaan yang akan menentukan atas kebijaksanaannya apakah akan menguasai bisnis tersebut atau mengizinkan dilakukannya roll-up;
- Perlindungan atas lini sponsor yang ada harus selalu dipertahankan agar bisnis 4Life terus dioperasikan dalam lini sponsor tersebut.
- Pembeli atau penerima pemindahtanganan harus memenuhi syarat untuk menjadi Distributor. Apabila pembeli adalah Distributor aktif, ia terlebih dahulu harus mengakhiri bisnis 4Life-nya dan tetap tidak aktif sesuai dengan ketentuan-ketentuan Bagian 3.12 dari Kebijakan sebelum memenuhi syarat untuk melakukan pembelian, pemindahtanganan,

### 3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

pengalihan atau akuisisi hak atas bisnis 4Life.

- Distributor yang melakukan penjualan harus menyerahkan Formulir Penjualan, Pemindahtanganan atau Pengalihan Bisnis 4Life kepada Distributor Support melalui email : indonesia@4life.com.
- Sebelum penjualan, pemindahtanganan atau pengalihan dapat diselesaikan dan disetujui oleh 4Life, setiap kewajiban hutang kepada 4Life yang dimiliki oleh Distributor yang melakukan penjualan harus telah dilunasi.
- Distributor yang melakukan penjualan harus memiliki reputasi yang baik, tidak melanggar suatu ketentuan Perjanjian, dan tidak sedang dalam peninjauan oleh Departemen Kepatuhan 4Life sehingga memenuhi syarat untuk melakukan penjualan, pemindahtanganan atau pengalihan bisnis 4Life.
- Sebelum menawarkan bisnis 4Life untuk dijual, Distributor yang melakukan penjualan harus menyampaikan pemberitahuan kepada Kantor Perusahaan 4Life mengenai maksudnya untuk menjual bisnis 4Life dan menerima

persetujuan tertulis dari Perusahaan, yang tidak akan ditunda untuk diberikan tanpa alasan sewajarnya.

- Posisi kedistributoran yang dijual, dipindahtangankan atau dialihkan tidak akan mempertahankan pengakuan pada peringkat yang telah dicapai. 4Life berhak untuk menentukan peringkat posisi Distributor yang dibeli, dipindahtangankan atau dialihkan pada suatu peringkat atas kebijaksanaan 4Life sendiri.
- Dalam hal insentif perjalanan berbasis kualifikasi telah didapatkan oleh Distributor yang melakukan penjualan, pemindahtanganan atau pengalihan sebelum penjualan, pemindahtanganan atau pengalihan tersebut, maka pembeli, penerima pemindahtanganan atau penerima hak atas kedistributoran tersebut tidak berhak untuk mendapatkan insentif perjalanan berbasis kualifikasi untuk tingkat kualifikasi tersebut. 4Life berhak untuk menyetujui kelayakan untuk semua insentif perjalanan di masa mendatang.

#### 3.35. PEMISAHAN BISNIS 4LIFE

Distributor terkadang menjalankan bisnis 4Life mereka dalam bentuk kemitraan suami-istri, rekanan, perusahaan, perseroan terbatas atau *trust*. Pada saat perkawinan berakhir dengan perceraian, atau perusahaan, rekanan, perseroan terbatas atau *trust* (keempat badan terakhir secara bersama-sama dalam ayat ini disebut sebagai “badan”) dibubarkan, pengaturan harus dibuat untuk memastikan bahwa pemisahan atau pembagian bisnis dilakukan agar tidak merugikan kepentingan dan pendapatan bisnis lainnya ke atas atau ke bawah garis sponsor. Jika para pihak yang berpisah gagal untuk memberikan kepentingan terbaik untuk para Distributor lainnya dan Perusahaan, 4Life akan secara paksa mengakhiri Perjanjian Distributor dan melakukan *roll-up* seluruh Organisasi Pemasaran mereka sesuai dengan ketentuan-ketentuan bagian “*Roll-up* Organisasi Pemasaran” dari Kebijakan ini. Selama menunggu penyelesaian perceraian atau

pembubaran suatu badan, para pihak harus memilih salah satu cara sebagai berikut untuk menjalankan bisnis:

- Salah satu pihak dapat, dengan persetujuan tertulis dari (para) pihak lainnya, menjalankan bisnis 4Life berdasarkan pengalihan secara tertulis di mana pihak pasangan, pemegang saham, rekan atau penerima kuasa yang melepaskan memberikan kuasa kepada 4Life untuk berhubungan langsung dan hanya dengan pasangannya atau pemegang saham, rekan atau penerima kuasa yang tidak melepaskan; atau
- Para pihak dapat terus menjalankan bisnis 4Life secara bersama-sama, dimana semua kompensasi yang dibayarkan oleh 4Life akan dibayarkan atas nama bersama para Distributor atau atas nama badan yang mana pembagiannya akan diatur atas kesepakatan bersama secara independen di antara para pihak tersebut.

Jika para pihak tidak memilih manapun dari sebagaimana disebutkan di atas, 4Life akan terus membayarkan komisi kepada (para) individu yang sama kepada siapa komisi tersebut dibayarkan sebelum pengajuan

proses perceraian atau pembubaran.

Dalam segala hal, Organisasi Pemasaran dari pasangan suami/istri yang bercerai atau badan usaha yang bubar tidak akan dibagi. Demikian pula, hanya setelah mendapatkan persetujuan dari 4Life, 4Life akan membagi komisi dan/atau bonus antara pasangan suami/istri yang bercerai atau di antara anggota badan yang melakukan pembubaran. 4Life hanya akan mengakui satu Perjanjian Distributor. Dalam hal para pihak yang melakukan proses perceraian atau pembubaran tidak dapat menyelesaikan sengketa atas pembagian komisi dan kepemilikan bisnis dalam enam (6) bulan setelah pengajuan proses perceraian atau pembubaran, Perjanjian Distributor secara paksa dapat dibatalkan. Jika mantan pasangan suami/istri telah sepenuhnya melepaskan semua haknya dalam bisnis 4Life-nya yang semula, ia kemudian dapat mendaftar di bawah Sponsor manapun yang mereka pilih, dan tidak perlu menunggu untuk dapat mengajukan permohonan kembali. Jika mantan afiliasi badan telah sepenuhnya melepaskan semua haknya dalam bisnis 4Life-nya yang semula, ia kemudian dapat mendaftar di bawah Sponsor manapun yang

mereka pilih, dan tidak perlu menunggu untuk dapat mengajukan permohonan kembali.

Dalam kasus perceraian dan pembubaran badan, (para) pihak yang melepaskan haknya tidak akan memiliki hak atas Distributor atau pelanggan yang ada pada Organisasi Pemasaran mereka sebelumnya. Mereka harus mengembangkan bisnis baru dengan cara yang sama seperti Distributor baru lainnya.

### 3.36. SPONSOR

Semua Distributor Aktif yang berkedudukan baik berhak mensponsori dan mendaftarkan orang lain ke 4Life. Setiap calon pelanggan atau Distributor memiliki hak akhir untuk memilih Sponsornya sendiri. Apabila beberapa Distributor mengklaim sebagai Sponsor dari Distributor atau pelanggan baru yang sama, maka Perusahaan akan menganggap permohonan pertama yang diterima oleh Perusahaan sebagai yang menentukan.

## 3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

### 3.37. PENGALIHAN AKIBAT DISTRIBUTOR MENINGGAL

Distributor yang meninggal dunia, bisnisnya dapat dialihkan kepada ahli warisnya. Dokumen-dokumen sesuai dengan hukum yang berlaku harus diserahkan kepada Perusahaan untuk memastikan pengalihan berlangsung dengan benar. Distributor perlu berkonsultasi dengan kuasa hukum untuk membantunya dalam pembuatan surat wasiat atau dokumen wasiat lainnya. Bilamana bisnis 4Life dialihkan melalui surat wasiat atau proses wasiat lainnya, maka pelaksana hak harus menyerahkan kepada 4Life surat-surat wasiat atau dokumen lainnya yang telah disahkan oleh pengadilan yang menetapkan kewenangan pelaksana, dan instruksi tertulis mengenai disposisi bisnis. Sebelum penerima warisan mendapatkan hak untuk atas semua bonus dan komisi dari Organisasi Pemasaran Distributor yang telah meninggal dan menjalankan bisnis, penerima warisan harus:

- Menandatangani dan menyerahkan Perjanjian Distributor serta formulir dan dokumen pendaftaran yang berlaku

lainnya. Semua pembayaran komisi akan diberikan kepada perorangan atau badan yang tercantum dalam Perjanjian Distributor;

- Menyerahkan surat kematian asli dan salinan surat wasiat atau dokumen lain yang telah dinotarisasi yang menetapkan hak pengganti atas bisnis 4Life;
- Mematuhi syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan Perjanjian;

4Life berhak menentukan peringkat Distributor pengganti untuk keperluan pengakuan.

### 3.38. PENGALIHAN AKIBAT KETIDAKMAMPUAN DISTRIBUTOR

Untuk melakukan pengalihan bisnis 4Life karena ketidakmampuan Distributor, Penerima kuasa harus menyediakan hal-hal sebagai berikut kepada 4Life: (1) salinan perintah pengadilan yang menunjuk individu sebagai penerima kuasa atas bisnis Distributor yang tidak mampu; (2) instruksi tertulis dari penerima kuasa; dan (3)

Perjanjian Distributor yang telah dilengkapi dan ditandatangani oleh Penerima Kuasa. Penerima Kuasa selanjutnya harus:

- Menjalankan bisnis sesuai dengan syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan Perjanjian; dan
- Memenuhi semua kualifikasi status Distributor yang tidak mampu sehingga mendapatkan pembayaran sesuai peringkat tersebut. Jika penerima kuasa gagal mencapai peringkat yang dikelola oleh Distributor, maka pembayaran yang diberikan akan ditetapkan berdasarkan peringkat di mana secara aktual ia memenuhi syarat selama setiap periode bonus.

4Life berhak menentukan peringkat Distributor pengganti untuk keperluan pengakuan.

## 4. TANGGUNG JAWAB DISTRIBUTOR

### 4.1 MEMAHAMI MODEL BISNIS 4LIFE

4Life adalah perusahaan penjualan langsung. Produk 4Life dijual oleh Distributor kepada pelanggan dalam transaksi antar pribadi, satu lawan satu, dengan menyediakan waktu untuk memberikan penjelasan dan panduan tentang produk 4Life. Peran Distributor yang memilih untuk membangun bisnis 4Life adalah menjual produk 4Life kepada pelanggan secara eksklusif menggunakan model distribusi langsung.

### 4.2. PERUBAHAN ALAMAT ATAU NOMOR TELEPON

Untuk memastikan pengiriman produk, materi pendukung dan komisi secara tepat waktu, sangatlah penting untuk memperbaharui berkas 4Life sesuai dengan yang berlaku saat ini. Distributor yang berencana untuk pindah berkewajiban untuk menyampaikan perubahan alamat dan nomor telepon mereka kepada Kantor Perusahaan 4Life. Untuk menjamin pengiriman secara tepat, pemberitahuan semua perubahan kepada 4Life harus diberikan dua (2) minggu sebelumnya.

### 4.3. PENGEMBANGAN DAN PELATIHAN BERKELANJUTAN

Distributor yang merupakan Sponsor atau Pendaftar dari distributor lain didorong untuk menjalankan fungsi pengawasan untuk memastikan bahwa Downlinenya menjalankan bisnis 4Lifeny dengan benar. Para Distributor didorong untuk memiliki hubungan, komunikasi dan pengawasan Distributor di masing-masing Organisasi Pemasaran mereka. Contoh hubungan dan pengawasan tersebut termasuk, namun tidak dibatasi pada: buletin, surat-menyurat tertulis, pertemuan pribadi, kontak telepon, surat suara, surat elektronik, dan mendampingi Distributor Downline ke pertemuan 4Life, sesi pelatihan, dan fungsi-fungsi lainnya. Distributor Upline didorong untuk memotivasi dan melatih Distributor baru dalam hal pengenalan produk 4Life, teknik penjualan yang efektif, *Life Rewards Plan*, dan mematuhi Kebijakan ini.

### 4.4. PENINGKATAN TANGGUNG JAWAB PELATIHAN

Seiring dengan kemajuan Distributor melalui berbagai jenjang kepemimpinan, mereka akan semakin berpengalaman dalam hal teknik penjualan, pengenalan produk, dan pemahaman atas produk 4Life dan *Life Rewards Plan*. Mereka akan diminta membagikan pengetahuan ini kepada para Distributor yang belum berpengalaman di dalam Organisasi Pemasaran mereka.

### 4.5. TANGGUNG JAWAB PENJUALAN BERKELANJUTAN

Terlepas dari tingkat pencapaian mereka, Distributor didorong untuk terus mempromosikan penjualan produk secara pribadi dengan mendapatkan pelanggan baru dan melalui melayani pelanggan yang sudah ada.

#### 4.6. TIDAK ADA UPAYA MERENDAHKAN

4Life bermaksud menyediakan untuk para Distributornya dengan produk-produk unggulan, rencana kompensasi dan layanan superior dalam industri ini. Sejalan dengan hal tersebut, 4Life menghargai kritik dan tanggapan konstruktif dari Distributor. Semua tanggapan tersebut harus disampaikan secara tertulis kepada Departemen Distributor Support 4Life melalui email: indonesia@4life.com. 4Life terbuka dan menyambut masukan yang bersifat membangun, namun tanggapan dan pernyataan negatif yang dibuat oleh Distributor tentang Perusahaan, produk atau rencana kompensasinya hanya akan memudarkan antusiasme Distributor lainnya. Untuk alasan ini, dan untuk menempatkan keteladanan yang tepat untuk organisasi Downline mereka, Distributor tidak boleh meremehkan, merendahkan atau membuat komentar negatif tentang 4Life, Distributor lainnya, produk 4Life, *Life Rewards Plan*, atau direktur, pejabat atau karyawan 4Life.

#### 4.7. PENYEDIAAN BUKU PANDUAN KEPADA PARA PEMOHON

Distributor harus memberikan versi terbaru dari Kebijakan ini dan *Life Rewards Plan* kepada individu yang mereka sponsori untuk menjadi Distributor sebelum pemohon menandatangani Perjanjian Distributor. Jika memerlukannya Kebijakan ini dapat diperoleh dari 4Life dan di 4Life.com.

#### 4.8. PELAPORAN PELANGGARAN KEBIJAKAN

Distributor yang menemukan pelanggaran terhadap Kebijakan ini oleh Distributor lain harus menyampaikan laporan tertulis tentang pelanggaran tersebut langsung (u.p.) ke Departemen Kepatuhan 4Life melalui surat atau email ke indonesia@4life.com. Rincian kejadian seperti tanggal, jumlah kejadian, orang yang terlibat, dan dokumentasi pendukung perlu disertakan dalam laporan tersebut.



## 5. PERSYARATAN PENJUALAN

### 5.1. PENJUALAN PRODUK

*Life Rewards Plan* didasarkan pada penjualan produk 4Life kepada pelanggan. Distributor harus memenuhi persyaratan penjualan *Life Point* sebagaimana digariskan dalam *Life Rewards Plan* (serta memenuhi tanggung jawab lainnya sebagaimana ditetapkan dalam Perjanjian) untuk memenuhi syarat untuk bonus, komisi dan kemajuan ke tingkat pencapaian yang lebih tinggi.

### 5.2. TIDAK ADA BATASAN HARGA ATAU WILAYAH

Berkenaan dengan penjualan produk 4Life, tidak ada wilayah eksklusif yang diberikan kepada siapapun, dan tidak ada biaya waralaba yang diperlukan. Distributor tidak diharuskan untuk menjual produk 4Life dengan Harga Eceran, namun dapat menjual produk 4Life dengan harga yang setara dengan atau lebih tinggi dari pada Harga Grosir 4Life. Distributor dilarang mendaftar, membantu, atau dengan sengaja mengizinkan pihak ketiga yang bukan Distributor 4Life untuk memfasilitasi penjualan produk 4Life di Situs Web



Eksternal, situs lelang internet (seperti eBay), toko online, situs web e-commerce atau penjualan pihak ketiga forum (seperti Blibli.com, Tokopedia.com).

Untuk mengantisipasi Kebijakan ini, Distributor dilarang mendaftar, membantu atau secara sadar mengizinkan pihak ketiga bukan Distributor 4Life untuk memfasilitasi penjualan produk 4Life di Situs Web Eksternal atau forum penjualan pihak ketiga (seperti Blibli.com, Tokopedia.com). Distributor didorong untuk memfasilitasi penjualan produk mereka melalui Situs Web My4Life mereka, dan penjualan semacam itu akan secara otomatis dengan Harga Grosir 4Life.

### 5.3. BUKTI TANDA TERIMA PENJUALAN

Jika Distributor menjual suatu produk 4Life dari persediaannya atau Situs Web Eksternalnya, Distributor harus memberikan kepada pelanggan salinan tanda terima penjualan eceran 4Life pada saat penjualan dan menandatangani hak pelanggan untuk membatalkan transaksi sebagaimana ditetapkan dalam tanda terima penjualan. Distributor harus menyimpan semua tanda terima penjualan eceran selama jangka waktu dua (2) tahun dan menyerahkannya kepada 4Life pada saat diminta oleh Perusahaan. Catatan-catatan yang mendokumentasikan pembelian pelanggan Distributor yang membeli langsung dari 4Life akan dikelola oleh 4Life.

## 6. BONUS DAN KOMISI

### 6.1. BONUS DAN KOMISI KUALIFIKASI

Distributor harus aktif dan mematuhi Perjanjian untuk memenuhi syarat mendapatkan bonus dan komisi. Selama Distributor mematuhi ketentuan-ketentuan Perjanjian, 4Life akan membayarkan komisi kepada Distributor tersebut sesuai dengan *Life Rewards Plan*.

### 6.2. PENYESUAIAN BONUS DAN KOMISI UNTUK PRODUK YANG DIKEMBALIKAN

Distributor menerima bonus dan komisi berdasarkan penjualan aktual atas produk-produk kepada pelanggan. Ketika suatu produk dikembalikan kepada 4Life untuk pengembalian uang atau dibeli kembali oleh Perusahaan, bonus dan komisi yang terkait dengan produk yang dikembalikan atau dibeli kembali akan dipotong, dalam bulan di mana pengembalian dana diberikan atau akan dipotong dari bonus,



### 6.3. KOMISI DAN KREDIT YANG TIDAK DIKLAIM

komisi atau jumlah lainnya yang terhutang oleh Perusahaan. Pengurangan akan terus dilakukan setiap periode bonus hingga komisi diperoleh kembali dari Distributor yang menerima bonus dan komisi atas penjualan barang yang dikembalikan.

Berkecenderungan dengan komisi dan kredit yang tidak diklaim untuk Distributor yang diakhiri, Perusahaan tunduk pada hukum pengembalian properti ke negara (*eschat*) yang berlaku, yang mungkin termasuk biaya transaksi untuk kepentingan 4Life.

### 7.1. JAMINAN PRODUK

4Life menawarkan jaminan kepuasan uang kembali seratus persen (100%) dalam tiga puluh (30) hari (dikurangi biaya pengiriman) kepada semua pelanggan. Jika seorang pelanggan membeli produk dari Distributor, pelanggan harus mengembalikan produk tersebut ke Distributor untuk pengembalian uang atau penggantian. Jika pelanggan membeli produk secara langsung dari Perusahaan, produk tersebut harus dikembalikan langsung ke Perusahaan.

Jika Distributor tidak puas dengan produk 4Life yang dibeli untuk digunakan secara pribadi, Distributor dapat mengembalikan produk tersebut dalam waktu tiga puluh (30) hari sejak tanggal pembelian untuk pengembalian uang seratus persen (100%) atau penggantian (dikurangi biaya pengiriman). Jaminan ini terbatas hingga senilai Rp2.500.000 dalam jangka waktu dua belas (12) bulan. Jika Distributor bermaksud untuk mengembalikan produk melebihi nilai Rp2.500.000 dalam jangka

waktu dua belas (12) bulan, pengembalian akan dianggap sebagai pembelian kembali persediaan dan Perusahaan akan membeli kembali persediaan tersebut sesuai dengan ketentuan-ketentuan dalam bagian “Pengembalian Persediaan dan Alat Bantu Penjualan oleh Distributor” dari Kebijakan ini, dan Perjanjian Distributor akan dibatalkan.

### 7.2. PRODUK YANG DIKEMBALIKAN OLEH PELANGGAN

Jika seorang pelanggan mengembalikan suatu produk ke Distributor dari mana dibeli, Distributor dapat mengembalikannya kepada Perusahaan untuk mendapatkan pengembalian uang atau penggantian (Distributor yang mengembalikan produk bertanggung jawab atas semua biaya pengiriman).

### 7.3. PENGEMBALIAN PERSEDIAAN DAN ALAT BANTU PENJUALAN OLEH DISTRIBUTOR

Setelah Pembatalan Perjanjian Distributor, Distributor dapat mengembalikan persediaan dan alat bantu penjualan yang dibeli dalam waktu satu (1) tahun sebelum tanggal Pembatalan untuk mendapatkan pengembalian uang jika dia tidak dapat menjual atau menggunakan produk tersebut. Distributor hanya dapat mengembalikan produk dan alat bantu penjualan yang secara pribadi dibeli dari Perusahaan berdasarkan Nomor Identifikasi 4Life miliknya, dan yang dalam kondisi Dapat Dijual Kembali. Setelah menerima produk dan alat bantu penjualan, Distributor akan memperoleh penggantian sembilan puluh persen (90%) dari biaya bersih harga pembelian asli, dikurangi biaya pengiriman. Jika pembelian dilakukan melalui kartu kredit, pengembalian dana

## 7. JAMINAN PRODUK, PENGEMBALIAN, DAN PEMBELIAN KEMBALI PERSEDIAAN

akan dikreditkan kembali ke rekening yang sama. Perusahaan akan memotong dari penggantian yang dibayarkan kepada Distributor setiap komisi, bonus, rabat atau insentif lainnya yang diterima oleh Distributor yang terkait dengan produk yang dikembalikan.

Produk dan alat bantu penjualan “Dapat Dijual Kembali” jika masing-masing unsur sebagai berikut dipenuhi: (1) belum dibuka dan belum digunakan; (2) kemasan dan label produk tidak diubah atau rusak; (3) produk tersebut memiliki label yang berlaku; (4) produk belum melampaui tanggal kedaluwarsa; (5) produk belum dihentikan; dan (6) produk dikembalikan kepada 4Life dalam waktu enam (6) bulan sejak tanggal pembelian.

### 7.4. PROSEDUR UNTUK SEMUA PENGEMBALIAN

Prosedur sebagai berikut berlaku untuk semua pengembalian untuk mendapatkan pengembalian uang atau penggantian:

- Semua barang harus dikembalikan oleh Distributor atau pelanggan yang membelinya langsung dari 4Life.
- Semua produk yang akan dikembalikan harus memiliki “Nomor Otorisasi Pengembalian” yang akan diperoleh dengan menghubungi Departemen Layanan Distributor. Nomor Otorisasi Pengembalian ini harus dituliskan pada setiap karton yang dikembalikan.

Pengembalian harus disertai dengan:

- Salinan kwitansi penjualan eceran dengan tanggal asli (jika produk dikembalikan ke Distributor oleh pelanggan); dan
- Bagian produk yang tidak terpakai dalam wadah aslinya.

Produk yang dikembalikan harus dikemas dalam karton dan bahan pengepakan untuk pengiriman sebagaimana mestinya. Semua pengembalian harus dikirimkan ke 4Life, dengan pengiriman pra-bayar. 4Life tidak menerima pengiriman dengan pembayaran saat barang diterima. Risiko kehilangan

dalam pengiriman untuk produk yang dikembalikan ada pada Distributor. Distributor bertanggung jawab untuk melacak, memastikan atau mengkonfirmasi bahwa Perusahaan telah menerima pengiriman.

Jika Distributor mengembalikan produk kepada 4Life yang dikembalikan kepadanya oleh pelanggan, produk tersebut harus dikirimkan kepada 4Life dalam waktu sepuluh (10) hari sejak tanggal pelanggan mengembalikan produk tersebut ke Distributor, dan harus disertai dengan tanda terima penjualan yang diberikan Distributor kepada pelanggan pada saat penjualan. Pengembalian uang atau penggantian produk tidak akan dilakukan jika syarat-syarat aturan ini tidak dipenuhi.

## 8. PENYELESAIAN SENGKETA DAN PROSES KEDISIPLINAN

### 8.1. SANKSI KEDISIPLINAN

Pelanggaran terhadap Perjanjian, Kebijakan ini, atau perilaku bisnis tidak sah, curang, menipu atau tidak sesuai etika oleh Distributor dapat diambilnya, atas dasar kebijaksanaan 4Life, satu atau lebih tindakan perbaikan sebagai berikut:

Dikeluarkannya peringatan atau teguran tertulis;

Meminta Distributor segera mengambil langkah perbaikan;

Kehilangan hak istimewa, termasuk, namun tidak terbatas pada, termasuk namun tidak terbatas pada hilangnya hak istimewa Situs Web My4Life;

Hilangnya hak atas satu atau lebih bonus dan komisi.

4Life dapat menahan dari distributor semua atau sebagian dari bonus dan komisi Distributor selama jangka waktu dimana 4Life sedang menyelidiki perbuatan yang diduga melanggar Perjanjian. Apabila bisnis Distributor dibatalkan karena alasan kedisiplinan, maka Distributor tidak berhak memperoleh kembali komisi yang ditahan selama jangka waktu penyelidikan;

Penangguhan Perjanjian Distributor selama satu atau lebih periode bonus.

Pembatalan paksa Perjanjian Distributor;

Langkah lain yang dengan tegas diijinkan dalam suatu ketentuan Perjanjian atau yang dianggap dapat dilaksanakan dan sesuai oleh 4Life untuk menyelesaikan dengan adil atas kerugian yang sebagian atau secara khusus timbul dari pelanggaran terhadap Kebijakan atau Perjanjian oleh Distributor; dan/atau

Dalam situasi yang dianggap tepat oleh 4Life, Perusahaan dapat menempuh proses hukum untuk mendapatkan ganti rugi uang dan/atau keadilan.

### 8.2. KELUHAN DAN PENGADUAN

Jika seorang Distributor memiliki keluhan atau pengaduan terhadap Distributor lain mengenai suatu praktek atau perilaku terkait dengan bisnis 4Life masing-masing, maka Distributor tersebut dapat mengajukan keluhan secara tertulis kepada Departemen Kepatuhan 4Life melalui surat atau melalui email : indonesia@4life.com

### 8.3. BANDING ATAS SANKSI

Setelah dijatuhkannya sanksi (selain penangguhan menunggu penyelidikan), Distributor yang terkena tindakan kedisiplinan dapat mengajukan banding atas sanksi tersebut kepada Perusahaan. Banding distributor harus disampaikan secara tertulis dan diterima oleh Departemen Kepatuhan 4Life dalam waktu lima belas (15) hari sejak tanggal disampaikannya pemberitahuan mengenai sanksi dari 4Life. Apabila banding tidak diterima oleh 4Life dalam jangka waktu lima belas (15) hari, maka sanksi tersebut bersifat final. Distributor harus menyerahkan semua dokumentasi pendukung bersama surat-menyurat bandingnya dan menyebutkan secara lengkap alasan mengapa pihaknya berkeyakinan keputusan awal Perusahaan keliru. Apabila Distributor mengajukan banding atas sanksi tepat waktu, maka Perusahaan akan meninjau dan mempertimbangkan kembali Pembatalan, mempertimbangkan tindakan lain yang sesuai dan memberitahukan kepada Distributor secara tertulis tentang keputusannya.

### 8.4. PENYELESAIAN SENGKETA

Untuk klaim senilai Rp100.000.000 atau lebih yang timbul dari atau terkait dengan Perjanjian, sebelum mengajukan arbitrase sebagaimana ditetapkan di bawah ini, para pihak harus mengadakan pertemuan dengan itikad baik dan berusaha untuk menyelesaikan sengketa tersebut melalui mediasi yang bersifat tidak mengikat dan rahasia. Satu individu yang dapat diterima bersama oleh para pihak akan ditunjuk sebagai mediator. Jika para pihak tidak dapat menyetujui seorang mediator, maka pihak yang mengajukan keberatan harus meminta penyelesaian melalui arbiter dari Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) (“Aturan”). Arbitrase akan dilaksanakan dalam bahasa Inggris di Jakarta. Setiap pemberitahuan mengenai arbitrase, tanggapan atau komunikasi lainnya yang diberikan kepada atau oleh suatu Pihak kepada arbitrase harus diberikan kepada Pihak lainnya dan dianggap diterima sebagaimana ditentukan dalam Aturan.

Dewan Arbitrase akan terdiri dari 1 (satu) arbiter yang ditunjuk sesuai dengan Aturan yang harus memiliki keahlian dalam transaksi hukum bisnis dengan preferensi yang kuat sebagai kuasa hukum yang diakui dalam industri penjualan langsung.

Dewan Arbitrase yang ditunjuk harus menyelenggarakan arbitrase sesuai dengan Perjanjian ini serta peraturan dan perundang-undangan yang berlaku terkait dengan arbitrase (Peraturan dan Perundang-undangan Arbitrase). Bilamana Perjanjian ini, Peraturan dan Perundang-undangan Arbitrase tidak mengatur tentang pelaksanaan proses arbitrase, Dewan Arbitrase harus memutuskan bagaimana proses arbitrase akan dilaksanakan.

Tidak ada pihak yang berhak untuk memulai atau mengajukan suatu tindakan hukum di pengadilan terkait dengan suatu Sengketa sampai masalah tersebut diputuskan oleh Dewan Arbitrase sesuai dengan Aturan dan kemudian hanya untuk memberlakukan putusan arbitrase.

Kecuali jika diperbolehkan lain dalam Peraturan dan Perundang-undangan Arbitrase, keputusan Dewan Arbitrase akan bersifat final, mengikat dan tidak dapat dipersoalkan dan dapat digunakan sebagai dasar pemberlakuan atasnya di Indonesia.

Para pihak secara tegas menyetujui, (i) bahwa Dewan Arbitrase harus menyebutkan alasan yang mendasari keputusannya secara tertulis, dan (ii) bahwa mandat Dewan Arbitrase yang ditetapkan dalam Perjanjian ini akan tetap berlaku sampai putusan arbitrase final diberikan oleh Dewan Arbitrase. Sambil menunggu pengajuan ke Dewan Arbitrase dan setelah itu sampai Dewan Arbitrase memberikan putusannya, Para Pihak akan, kecuali dalam hal pengakhiran Perjanjian ini, tetap terus melaksanakan semua kewajiban mereka masing-masing berdasarkan Perjanjian ini tanpa mengurangi keputusan Dewan Arbitrase.

Tidak ada ketentuan dalam Perjanjian ini yang mencegah 4Life untuk mengajukan

permohonan kepada dan mendapatkan dari suatu pengadilan yang memiliki yurisdiksi suatu surat perintah penyitaan, putusan sementara, putusan awal, putusan tetap atau keringanan lainnya yang tersedia untuk melindungi kepentingan 4Life sebelum, selama atau setelah pengajuan proses arbitrase atau proses hukum lainnya atau sambil menunggu diberikannya suatu keputusan atau putusan sehubungan dengan arbitrase atau proses hukum lainnya.

## 8.5. HUKUM YANG MENGATUR, YURISDIKSI DAN TEMPAT

Yurisdiksi dan tempat setiap hal yang tidak tunduk pada arbitrase akan berada di Republik Indonesia. Undang-undang Republik Indonesia akan mengatur semua hal lain yang berkaitan dengan atau yang timbul dari Perjanjian ini.



## 9. PEMESANAN



### 9.1. PEMBELIAN PRODUK 4LIFE

Setiap Distributor harus membeli produknya langsung dari 4Life atau *Life Points Center* resmi 4Life. Apabila Distributor membeli produk dari Distributor lain atau sumber lain, maka Distributor tersebut tidak akan menerima *Life Point* yang berhubungan dengan pembelian tersebut.

### 9.2. KEBIJAKAN PESANAN UMUM

Untuk pesanan dengan pembayaran tidak sah atau tidak benar atau masalah umum lainnya, 4Life akan berusaha menghubungi Distributor. Jika upaya ini tidak berhasil dalam lima (5) hari kerja, pesanan tersebut akan dibatalkan.

### 9.3. KEBIJAKAN PENGIRIMAN DAN BACKORDER

4Life biasanya akan mengirimkan produk dalam satu (1) hari kerja sejak tanggal penerimaan pesanan. 4Life akan segera mengirimkan bagian pesanan yang tersedia

saat itu. Namun, jika barang yang dipesan tidak ada dalam persediaan, maka pesanan tersebut akan ditempatkan di *backorder* dan dikirimkan ketika 4Life telah mendapatkan persediaan tambahan. Distributor akan dikenai biaya dan mendapatkan nilai *Life Point* atas barang yang ditempatkan pada *backorder* kecuali diberitahukan pada faktur bahwa produk tersebut telah dihentikan. Secara umum 4Life tidak akan menerima *backorder* jika barang tersebut diperkirakan tidak dapat dikirim dalam waktu tiga puluh (30) hari. Barang yang ditempatkan pada *backorder* dapat dibatalkan atas permintaan Distributor, dan akan dilakukan pengembalian uang senilai jumlah barang yang dibatalkan. Jika dilakukan pengembalian uang, maka nilai *Life Point* Distributor akan dikurangi dengan jumlah *Life Point* yang terkait dengan produk yang diberikan pengembalian uang, dan setiap bonus yang dibayarkan yang terkait dengan produk yang diberikan pengembalian uang akan diambil kembali dari Distributor yang menerima komisi berdasarkan pada pembelian asli atas produk.

#### 9.4. KONFIRMASI PESANAN

Distributor dan/atau penerima pesanan harus mengonfirmasi bahwa produk yang diterima sesuai dengan produk yang tercantum pada faktur pengiriman, dan bebas dari kerusakan. Jika tidak ada pemberitahuan kepada 4Life bahwa barang yang dikirimkan tidak sesuai atau terdapat kerusakan dalam waktu tiga puluh (30) hari sejak pengiriman, maka Distributor akan kehilangan haknya untuk meminta dilakukannya tindakan korektif.

#### 9.5. PEMBAYARAN DAN DEPOSIT PENGIRIMAN

Tidak ada uang yang harus dibayarkan kepada atau diterima oleh Distributor untuk penjualan kepada pelanggan kecuali pada saat penyerahan produk. Distributor tidak boleh menerima uang dari pelanggan untuk disimpannya sebagai antisipasi pengiriman di kemudian hari.

#### 9.6. LARANGAN PENGGUNAAN KARTU KREDIT DAN AKSES REKENING GIRO OLEH PIHAK KETIGA

Distributor tidak boleh menggunakan kartu kredit yang tidak sah untuk mendaftar atau melakukan pembelian dari Perusahaan; demikian juga, Distributor tidak boleh mengizinkan Distributor atau pelanggan lain untuk menggunakan kartu kreditnya, atau mengizinkan debit ke rekening giro mereka, untuk mendaftar atau melakukan pembelian dari Perusahaan.

#### 9.7. PAJAK PENJUALAN

Berdasarkan operasi bisnisnya, 4Life berkewajiban memungut pajak penjualan atas semua pembelian yang dilakukan oleh Distributor dan pelanggan, dan membayarkan pajak yang dipungutnya kepada otoritas pajak setempat. Dengan demikian, 4Life akan memungut dan membayarkan pajak penjualan atas nama Distributor dan pelanggan, berdasarkan harga eceran tetap produk, sesuai dengan tarif pajak yang berlaku di wilayah hukum tempat tujuan pengiriman produk tersebut.

## 10. KETIDAKAKTIFAN DAN PEMBATALAN – PENGAKHIRAN



### 10.1. DAMPAK PEMBATALAN DAN PENGAKHIRAN

Selama seorang Distributor tetap aktif dan mematuhi ketentuan-ketentuan Perjanjian Distributor dan Kebijakan ini, 4Life akan membayarkan komisi kepada Distributor tersebut sesuai dengan *Life Rewards Plan*.

Bonus dan komisi Distributor merupakan imbalan menyeluruh atas upaya Distributor dalam menghasilkan penjualan produk dan semua kegiatan yang terkait dengan menghasilkan penjualan produk (termasuk, namun tidak terbatas pada, membangun Organisasi Pemasaran). Setelah Distributor tidak melanjutkan Perjanjian Distributornya, pembatalan karena tidak aktif, atau pembatalan sukarela atau paksa (pengakhiran) atas Perjanjian Distributornya (semua cara ini secara bersama-sama disebut sebagai “Pembatalan”), mantan Distributor tidak memiliki hak, hak milik, klaim atau kepentingan atas Organisasi Pemasaran Downline yang dioperasikannya, atau komisi atau bonus dari penjualan produk

yang dihasilkan oleh Organisasi Pemasaran. Distributor mengesampingkan setiap dan semua hak, termasuk, namun tidak terbatas pada, hak properti, yang ada dalam Organisasi Pemasaran yang mungkin mereka miliki. Setelah Pembatalan Distributor atas Perjanjian Distributornya, mantan Distributor tersebut tidak akan menganggap dirinya sebagai Distributor 4Life dan tidak berhak untuk menjual produk 4Life. Distributor yang telah membatalkan Perjanjian Distributornya hanya akan menerima komisi dan bonus untuk periode bonus sepenuhnya yang terakhir di mana ia bekerja dan memenuhi kualifikasi sebelum Pembatalan (dikurangi setiap jumlah yang ditahan selama penyelidikan sebelum Pembatalan paksa).

### 10.2. PEMBATALAN KARENA TIDAK AKTIF

Distributor yang menghasilkan kurang dari *Principal Volume* (“PV”) yang dipersyaratkan sebagaimana diuraikan dalam *Life Rewards Plan* untuk setiap

periode bonus tidak akan menerima komisi atas penjualan yang dihasilkan melalui Organisasi Pemasarannya untuk periode bonus tersebut. Jika Distributor tidak menghasilkan *Principal Volume* selama periode enam (6) bulan kalender berturut-turut (dan dengan demikian menjadi “tidak aktif”), Perjanjian Distributornya akan dibatalkan karena tidak aktif pada hari setelah hari terakhir dari bulan keenam (ke-6) tidak aktif yaitu di luar periode satu (1) tahun pertama dari Perjanjian. 4Life tidak akan mengeluarkan penegasan secara tertulis mengenai Pembatalan tersebut.

### 10.3. PEMBATALAN PAKSA (PENGAKHIRAN)

Pelanggaran oleh Distributor terhadap suatu ketentuan Perjanjian, termasuk suatu perubahan yang dibuat oleh 4Life atas kebijaksanaannya sendiri, dapat mengakibatkan dikenakannya tindakan pendisiplinan terhadap Distributor atas kebijaksanaan 4Life. Tindakan pendisiplinan semacam itu dapat

termasuk, namun tidak terbatas pada, Pembatalan paksa atas Perjanjian dan bisnis 4Life Distributor yang melakukan pelanggaran. Jika Perjanjian dan bisnis 4Life Distributor dibatalkan, Pembatalan tersebut akan berlaku pada tanggal dimana pemberitahuan secara tertulis dikirimkan melalui pos, faksimili atau kurir ekspres, ditujukan ke alamat terakhir yang diketahui dari Distributor tersebut atau ke alamat kuasa hukumnya, dikirimkan melalui email ke alamat email Distributor yang tercatat di Perusahaan, atau ketika pemberitahuan Pembatalan tersebut secara aktual diterima oleh Distributor, mana yang lebih dahulu. 4Life berhak untuk menahan dan/atau secara permanen menahan dana dan mencegah roll-up tergantung pada masing-masing keadaan dari kasus per kasus.

### 10.4. PEMBATALAN SUKARELA

Peserta rencana pemasaran ini memiliki hak untuk setiap saat melakukan pembatalan dengan alasan apapun. Pembatalan harus diajukan secara tertulis melalui surat,

faksimili atau email ke alamat kantor utama Perusahaan. Pemberitahuan secara tertulis tersebut harus menyertakan tanda tangan, nama yang dituliskan dengan huruf cetak, alamat, dan Nomor Identifikasi 4Life Distributor. Jika Distributor yang melakukan pembatalan tersebut bermaksud untuk tetap menjadi pelanggan, ia harus menghubungi Departemen Distributor Support 4Life untuk membuat akun pelanggan. Akun pelanggan harus memiliki Sponsor yang sama dengan akun Distributor. Jika Distributor bermaksud mendaftar kembali, pendaftaran kembali tersebut harus dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan Bagian 3.12 dari Kebijakan ini.

# DAFTAR ISTILAH

## 4LIFE

Istilah “4Life” sebagaimana digunakan di seluruh Perjanjian berarti PT.4Life Indonesia Trading (juga disebut sebagai “Perusahaan”).

## PERNYATAAN PENGUNGKAPAN PENGHASILAN 4LIFE

Pernyataan pengungkapan penghasilan 4Life yang diperbarui setiap tahun, tercantum di 4Life.com di bawah judul “Sumber Daya.”

## DISTRIBUTOR AKTIF

Distributor yang melakukan pembelian produk atau materi pemasaran dari 4Life.

## INDIVIDU YANG TERAFILIASI

Setiap anggota dari suatu Unit Keluarga Distributor, dan/atau suatu korporasi, rekanan, perseroan terbatas, *trust* atau badan lain yang terkait dengan cara apapun dengan seorang Distributor.

## BADAN USAHA

Suatu korporasi, rekanan, perseroan terbatas atau *trust* yang terdaftar sebagai Distributor.

## FORMULIR INFORMASI BADAN USAHA

Formulir yang digunakan untuk melakukan pengalihan kedistributoran dari seseorang ke suatu Badan Usaha. Formulir ini dapat ditemukan di *back office* 4Life di bawah judul “Sumber Daya Bisnis.”

## PEMBATALAN

Distributor tidak melanjutkan Perjanjian Distributornya karena salah satu dari alasan sebagai berikut: (1) pembatalan karena tidak aktif; (2) pembatalan sukarela; atau (3) pembatalan paksa (pengakhiran).

## PERUSAHAAN

Istilah “Perusahaan” sebagaimana digunakan di seluruh Perjanjian berarti PT.4Life Indonesia Trading (juga disebut sebagai “4Life”).

## DEPARTEMEN KEPATUHAN

Departemen dalam 4Life yang mengawasi kepatuhan terhadap Kebijakan ini. Alamat email untuk Departemen Kepatuhan adalah [compliance@4life.com](mailto:compliance@4life.com).

## KANTOR PERUSAHAAN

Kantor Perusahaan 4Life terletak di Cyber 2 Tower 6 Floor Unit A-B . JL HR Rasuna Said Kav. X5/13 Setiabudi Jakarta Selatan. Jakarta. Indonesia

## SPONSOR LINTAS KELOMPOK

Pendaftaran, langsung, tidak langsung, atau lainnya, dari perorangan atau badan yang telah memiliki Perjanjian Distributor yang berlaku yang tersimpan di arsip 4Life, atau yang telah memiliki perjanjian tersebut dalam enam (6) bulan kalender sebelumnya (jika peringkat Diamond ke bawah), atau dua belas (12) bulan kalender (jika peringkat Presidential Diamond ke atas).

## DISTRIBUTOR

Distributor independen, yang bukan merupakan pembeli suatu waralaba atau suatu peluang bisnis. Perjanjian antara 4Life dan Distributornya tidak menciptakan hubungan pemberi kerja/ karyawan, keagenan, kemitraan, atau usaha patungan antara Perusahaan dengan Distributor. Distributor tidak dianggap sebagai karyawan untuk layanannya atau untuk tujuan pajak negara atau daerah. Semua Distributor bertanggung jawab membayar pajak negara atau daerah yang jatuh tempo dari semua kompensasi yang didapat sebagai Distributor Perusahaan. Distributor tidak memiliki wewenang (secara tegas atau tersirat) untuk mengikat Perusahaan pada kewajiban apapun. Setiap Distributor harus menetapkan sasaran, jam dan metode penjualannya sendiri selama memenuhi ketentuan-ketentuan Perjanjian Distributor, Kebijakan ini, serta hukum yang berlaku.

## PERJANJIAN DISTRIBUTOR

Permohonan dan Perjanjian Distributor.

## NOMOR IDENTIFIKASI 4LIFE

Nomor unik yang diterima oleh Distributor baru setelah melengkapi Perjanjian Distributor.

## DEPARTEMEN DISTRIBUTOR SUPPORT

Departemen dalam 4Life yang membantu Distributor untuk semua kebutuhan bisnis 4Life mereka. Departemen Dukungan Distributor dapat dihubungi melalui telepon di (021) 395 04700, melalui faksimili di (021) 395 04700 atau melalui email di indonesia@4life.com.

## DOWNLINE

Pelanggan dan Distributor di Organisasi Pemasaran Distributor tertentu

## LAPORAN KEGIATAN DOWNLINE

Laporan dengan informasi yang dihasilkan

oleh 4Life yang menyediakan data penting terkait dengan pengelolaan bisnis 4Life Distributor, identitas Distributor, informasi penjualan produk, dan kegiatan pendaftaran dari masing-masing Organisasi Pemasaran Distributor. Laporan Kegiatan Downline mencakup data yang terdapat di *back office* Situs Web My4Life Distributor. Informasi ini bersifat rahasia dan merupakan informasi rahasia perdagangan bisnis milik 4Life.

## PENDAFTAR

Distributor yang secara pribadi merekrut Distributor lain dan menempatkan Distributor baru tersebut dalam Downline-nya. Pendaftar dari Distributor baru juga dapat menjadi Sponsor Distributor baru.

# DAFTAR ISTILAH

## FORMULIR PENGALIHAN ENROLLER DAN SPONSOR (DALAM 10 HARI PERTAMA SEJAK PENDAFTARAN)

Formulir yang akan digunakan dalam sepuluh hari pertama ketika Distributor mendaftar, dan menemukan bahwa mereka terdaftar di bawah Enroller dan/atau Sponsor yang keliru. Formulir ini dapat ditemukan di *back office* 4Life di bawah judul “Sumber Daya Bisnis.”

## DOKUMEN-DOKUMEN BADAN

Sertifikat pendirian, anggaran dasar, perjanjian kemitraan, perjanjian operasi, dokumen *trust*, atau dokumen-dokumen terkait lainnya dari suatu Badan Usaha.

## SITUS WEB EKSTERNAL

Situs web pribadi Distributor sendiri, atau web lainnya yang digunakan untuk keperluan bisnis 4Life Distributor, namun tidak di fasilitasi pada server 4Life dan tidak memiliki afiliasi resmi dengan 4Life. Selain situs web tradisional, blog atau situs web

yang dikembangkan di platform blog, yang mempromosikan produk 4Life dan/atau peluang 4Life dianggap sebagai Situs Web Eksternal.

## PERJANJIAN SITUS WEB EKSTERNAL PENJUALAN

Formulir yang digunakan Distributor untuk meminta izin 4Life untuk memiliki suatu Situs Web Eksternal dan/atau untuk memasarkan produk 4Life di suatu situs web penjualan pihak ketiga. Formulir ini dapat ditemukan di *back office* 4Life di bawah judul “Sumber Daya Bisnis.”

## UNIT KELUARGA

Pasangan suami-istri, mitra rumah tangga, dan anak-anak tanggungan yang tinggal di atau melakukan bisnis dengan alamat yang sama.

## LEVEL

Lapisan pelanggan dan Distributor Downline dalam Organisasi Pemasaran

Distributor tertentu. Istilah ini merujuk pada hubungan Distributor relatif dengan Distributor upline tertentu, ditentukan oleh jumlah Distributor di antara mereka yang dihubungkan oleh sponsorship. Misalnya, jika A sponsor B, yang mensponsori C, yang mensponsori D, yang mensponsori E, maka E berada di Level keempat A.

## LIFE POINTS

Setiap produk 4Life yang mendapat komisi diberi nilai poin. Komisi Distributor didasarkan pada nilai poin total dari produk yang dijual oleh masing-masing Distributor dan Organisasi Pemasarannya. Welcome Kits dan alat bantu penjualan tidak memiliki nilai *Life Point*.

## LIFE POINTS CENTER

Lokasi yang dikelola oleh Distributor yang diberikan kewenangannya oleh 4Life untuk menjual produk 4Life kepada Distributor dan pelanggan.

## LIFE REWARDS PLAN

Rencana kompensasi 4Life untuk Distributor.

## LINE

Bagian dari Downline Distributor yang dimulai dengan seseorang yang disponsori oleh Distributor tersebut dan berlanjut di bawah sponsor tersebut.

## ORGANISASI PEMASARAN

Pelanggan dan Distributor terdaftar di bawah Distributor tertentu.

## SITUS WEB MY4LIFE

Situs web My4Life gratis yang ditawarkan oleh 4Life untuk Distributor. Ketika seorang Distributor mendaftar, dia harus login ke *back office* 4Life. Awalnya, URL default Distributor akan menjadi “www.4Life.com/<Distributor ID #>.” Untuk meng-custom URL Situs Web My4Life, Distributor dapat mengklik “Custom Link” dan meminta suatu kata custom.

4Life akan meninjau permintaan tersebut. Situs Web My4Life Distributor adalah pengalaman pendaftaran dan pembelian *online* yang paling mudah bagi Distributor dan pelanggan dan prospek Distributornya.

## MATERI RESMI 4LIFE

Literatur, rekaman audio atau video, dan materi lainnya yang dikembangkan, dicetak, diterbitkan dan/atau didistribusikan oleh 4Life kepada Distributor.

## KEBIJAKAN

Kebijakan dan Prosedur ini.

## PRINCIPAL VOLUME (“PV”)

*Principal Volume* adalah Total *Life Point* (LP) dari Distributor untuk pembelian produk dari: (a) pelanggan Distributor; (b) pelanggan Distributor di Situs Web My4Life Distributor; (c) produk yang dibeli oleh Distributor untuk dikonsumsi atau dijual untuk keuntungan eceran; dan (d)

pembelian pelanggan yang dilakukan secara langsung pada akun Distributor.

## DAFTAR HARGA PRODUK

Daftar Harga Produk 4Life untuk Distributor dan pelanggan yang membeli langsung dari 4Life (sebagaimana dipublikasikan dan diubah dari waktu ke waktu). Dapat ditemukan di 4Life.com dan dalam bentuk tercetak.

## DAPAT DIJUAL KEMBALI

Berkecenderungan dengan produk dan alat bantu penjualan 4Life, suatu produk dapat dijual kembali jika masing-masing dari enam unsur sebagai berikut dipenuhi: (1) belum dibuka dan belum digunakan; (2) kemasan dan label produk tidak diubah atau rusak; (3) produk tersebut memiliki label yang berlaku; (4) produk belum melampaui tanggal kedaluwarsa; (5) produk belum dihentikan; dan (6) produk dikembalikan kepada 4Life dalam waktu enam (6) bulan sejak tanggal pembelian.

# DAFTAR ISTILAH

## HARGA ECERAN

Harga eceran yang direkomendasikan ditetapkan dalam Daftar Harga Produk 4Life (sebagaimana dipublikasikan dan diubah dari waktu ke waktu).

## NOMOR OTORISASI PENGEMBALIAN

Semua produk yang dikembalikan kepada 4Life harus memiliki nomor ini, yang dapat diperoleh dengan menghubungi Departemen Distributor Support. Nomor ini harus dituliskan pada setiap karton yang dikembalikan.

## FORMULIR PENJUALAN, PEMINDAHTANGANAN ATAU PENGALIHAN BISNIS 4LIFE

Formulir yang digunakan untuk melakukan pengalihan Kedistributoran dari satu orang ke orang lainnya (atau dari satu badan ke badan lainnya). Formulir ini dapat ditemukan di *back office* 4Life di bawah judul “Sumber Daya Bisnis.”

## MEDIA SOSIAL

Segala jenis media *online* yang mengundang, mempercepat atau memungkinkan percakapan, komentar, pemeringkatan, dan/atau muatan yang dibuat pengguna, sebagai lawan dari media tradisional, yang menyediakan materi yang dimuat tetapi tidak mengizinkan pembaca/pemirsa/pendengar untuk berpartisipasi dalam pembuatan atau pengembangan materi yang dimuat, menilai, memberi komentar, atau menanggapi materi yang dimuat. Contoh Media Sosial termasuk, namun tidak terbatas pada, blog, FaceBook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Pinterest, dan YouTube.

## SPONSOR

Distributor yang merupakan upline langsung Distributor lain. Sponsor seorang Distributor baru mungkin juga adalah Pendaftar Distributor baru.

## WELCOME KIT

Sebuah produk untuk membiasakan Distributor baru dengan produk 4Life,

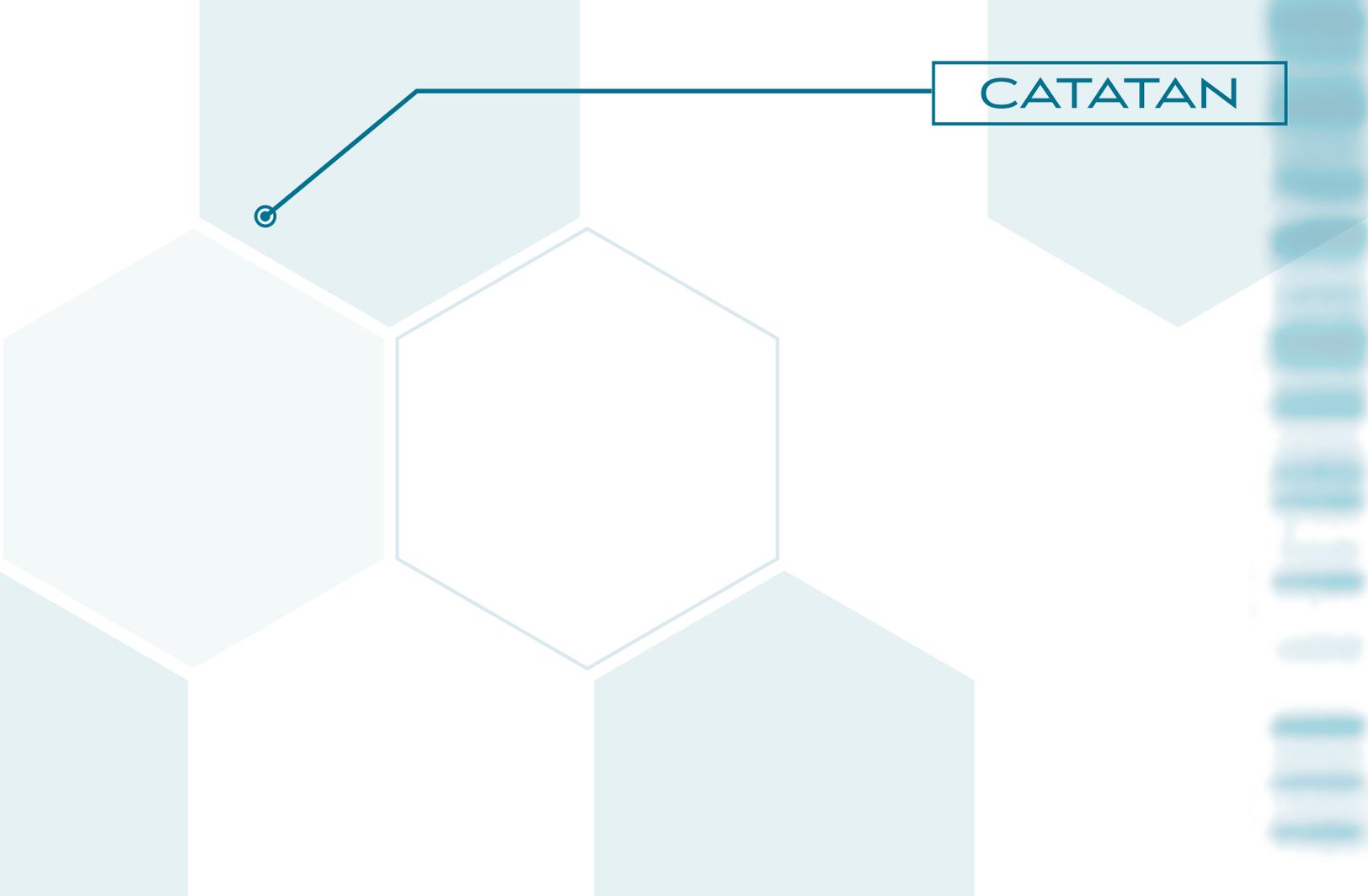
teknik penjualan, alat bantu penjualan, dan hal-hal lain.

## FORMULIR PERMOHONAN PENGALIHAN SPONSOR

Formulir yang digunakan ketika suatu Kedistributoran bermaksud mengubah Sponsor (yang jarang disetujui). Distributor harus menghubungi Departemen Layanan Distributor untuk mendapatkan salinan formulir ini.

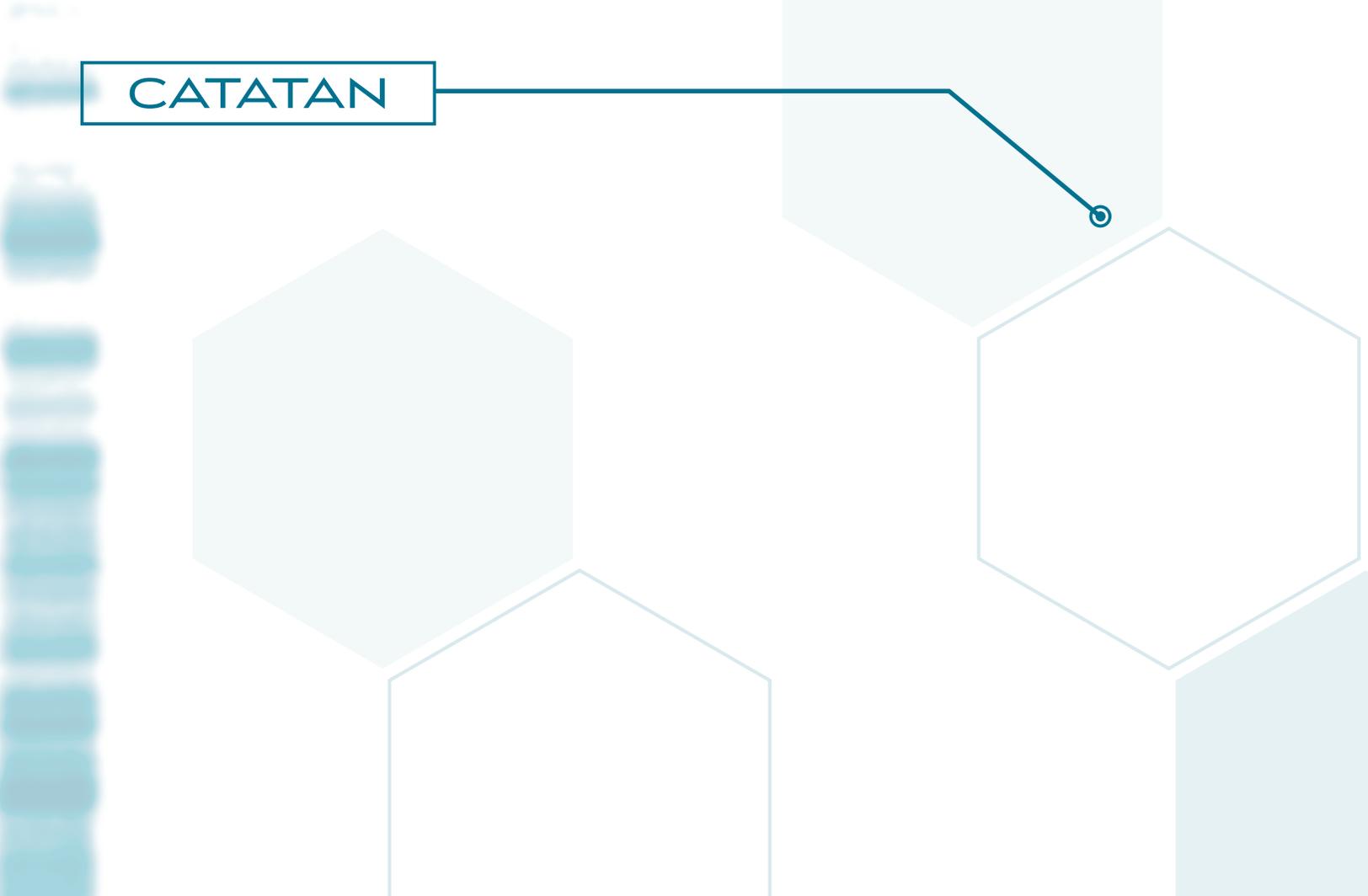
## HARGA GROSIR

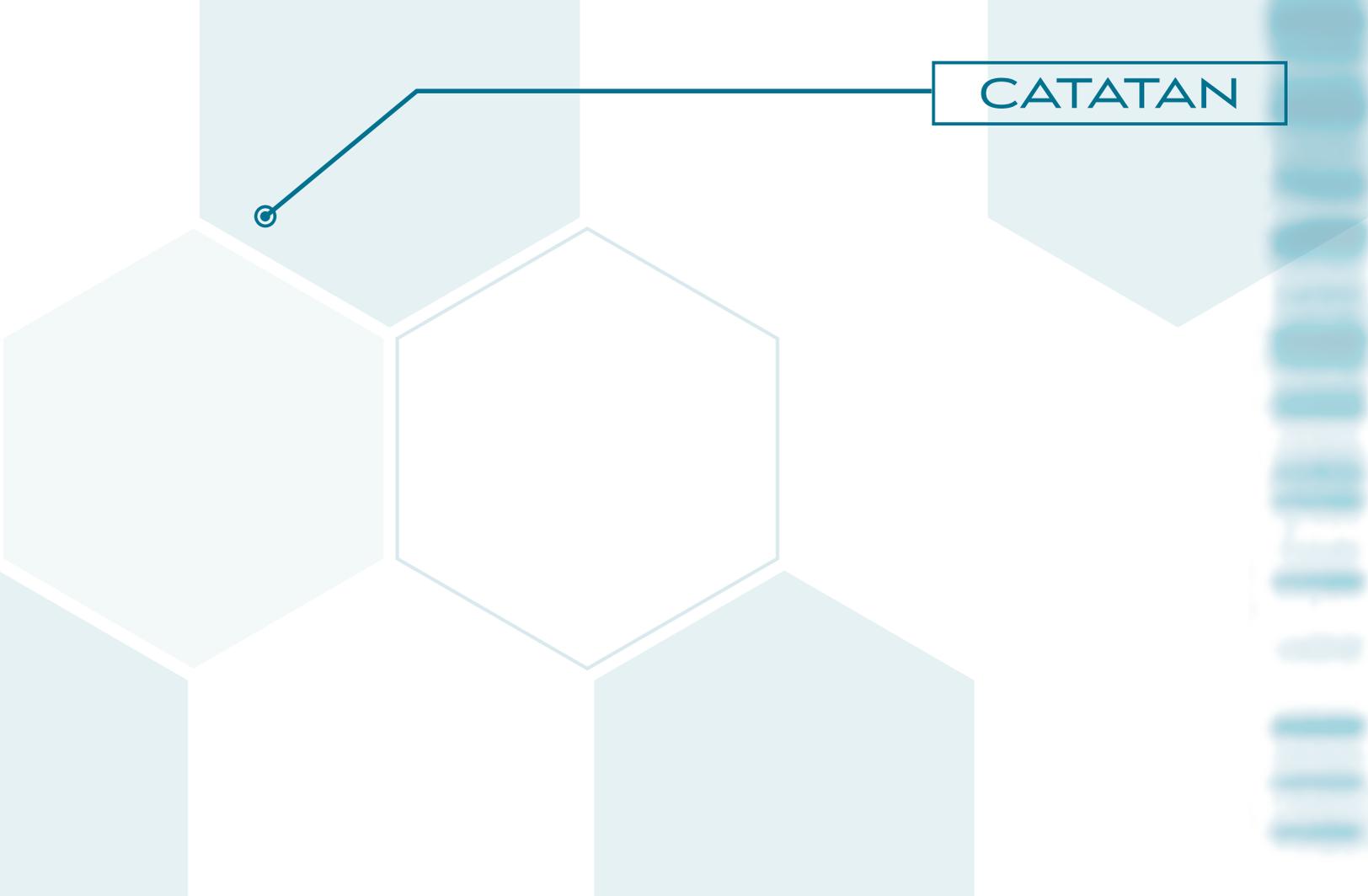
Jumlah yang ditagihkan untuk membeli produk 4Life bagi Distributor dan pelanggan yang membeli langsung dari Perusahaan sebagaimana ditentukan dalam Daftar Harga Produk 4Life (sebagaimana dipublikasikan dan diubah dari waktu ke waktu).



CATATAN

CATATAN





CATATAN

