

KEBIJAKAN & PROSEDUR SERTA KODE ETIK



Indonesia Version

4LifeTM
TOGETHER, BUILDING PEOPLETM

DAFTAR ISI

1. PENDAHULUAN

- 1.1. Kebijakan Dalam Permohonan Dan Perjanjian Distributor
- 1.2. Tujuan Dari Kebijakan
- 1.3. Perubahan Atas Perjanjian Distributor, Kebijakan Dan Prosedur, Atau Rencana Pemasaran Dan Kompensasi
- 1.4. Keterlambatan
- 1.5. Kebijakan Dan Ketentuan Dapat Dipisah
- 1.6. Judul Tidak Bersifat Substantif
- 1.7. Pengenyampingan

2. MENJADI DISTRIBUTOR

- 2.1. Persyaratan Untuk Menjadi Distributor
- 2.2. Persediaan Dan Distributor Kit
- 2.3. Pendaftaran Distributor Baru Melalui Telepon, Faksimili Atau E-Mail
- 2.4. Hak dan Manfaat Bagi Distributor
- 2.5. Biaya Materi Dan Pendaftaran Ulang

3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

- 3.1. Kepatuhan terhadap Rencana Pemasaran Dan Kompensasi 4life
- 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
- 3.8. Perubahan Atas Bisnis 4life
- 3.9. Penambahan Pemohon Lainnya
- 3.10. Perubahan Sponsor
- 3.11. Pembatalan Dan Permohonan Kembali
- 3.12. Pemberian Ganti Rugi Untuk Klaim Dan Tindakan Yang Tidak Diperbolehkan
- 3.13. Klaim Atas Produk
- 3.14. Klaim Atas Penghasilan
- 3.15. Gerai Komersial
- 3.16. Pameran Dagang, Eksposisi Dan Forum Penjualan Lainnya
- 3.17. Benturan Kepentingan / Larangan untuk Mengundang
- 3.18. Laporan Kegiatan Downline
- 3.19. Sponsor-Lintas
- 3.20. Kesalahan Atau Pertanyaan
- 3.21. Kelebihan Pembelian Persediaan Tidak Diperbolehkan
- 3.22. Hak Mempublikasi
- 3.23. Persetujuan Atau Pengesahan Dari Pemerintah
- 3.24. Pajak Penghasilan
- 3.25. Status Distributor Independen
- 3.26. Pemasaran Internasional
- 3.27. Kepatuhan Pada Hukum Setempat
- 3.28. Kepatuhan Pada Hukum Dan Standar Etika
- 3.29. Satu Bisnis 4life Per Distributor
- 3.30. Tindakan Anggota Rumah Tangga Atau Individu Yang Terafiliasi
- 3.31. Pengemasan Ulang Dan Pemberian Label Ulang Yang Dilarang
- 3.32. Permintaan Catatan Tambahan
- 3.33. Roll-Up Organisasi Pemasaran
- 3.34. Penjualan, Pemindah-Tanganan Atau Pengalihan Bisnis 4life
- 3.35. Pemisahan Bisnis 4life
- 3.36. Sponsor
- 3.37. Pengalihan Akibat Kematian Distributor
- 3.38. Pengalihan Akibat Ketidakmampuan Distributor

4. KEWAJIBAN DISTRIBUTOR

- 4.1. Perubahan Alamat Atau Nomor Telepon
- 4.2. Kewajiban Pengembangan Dan Pelatihan Yang Berkelanjutan
- 4.3. Meningkatkan Tanggung Jawab Pelatihan
- 4.4. Kewajiban Penjualan Yang Berkelanjutan
- 4.5. Tidak Ada Upaya Merendahkan
- 4.6. Penyediaan Dokumentasi Kepada Para Pemohon
- 4.7. Melaporkan Pelanggaran Terhadap 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. Kualifikasi Bonus Dan Komisi
- 6.2. Penyesuaian Bonus Dan Komisi Untuk Produk Dan Layanan Yang Dikembalikan

- 6.3. Komisi Dan Kredit Yang Tidak Diklaim

7. JAMINAN PRODUK, PENGEMBALIAN DAN PEMBELIAN KEMBALI PERSEDIAAN

- 7.1. Jaminan Produk
- 7.2. Pengembalian Oleh Distributor (Produk Dikembalikan Oleh Pelanggan Eceran Pribadi)
- 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. Arbitrase
- 8.5. Hukum Yang Berlaku

9. PEMESANAN

- 9.1. Pembelian Produk 4life
- 9.2. Kebijakan Pemesanan Umum
- 9.3. Kebijakan Pengiriman Dan Backorder
- 9.4. Konfirmasi Pesanan
- 9.5. Pembayaran Dan Deposit Pengiriman
- 9.6. Dana Tidak Cukup
- 9.7. Cek Yang Dikembalikan
- 9.8. Batasan Atas Penggunaan Kartu Kredit Oleh Pihak Ketiga Dan Akses Ke Rekening Giro
- 9.9. Pajak Pertambahan Nilai

10. KENON-AKTIFAN DAN PEMBATALAN / PENGAKHIRAN

- 10.1. Dampak Dari Pembatalan Dan Pengakhiran
- 10.2. Pembatalan Karena Non-Aktif
- 10.3. Pembatalan Paksa (Pengakhiran)
- 10.4. Pembatalan Sukarela
- 10.5. Ketidakberlanjutan

DEFINISI

CATATAN

1. PENDAHULUAN

1.1. KEBIJAKAN DALAM PERMOHONAN DAN PERJANJIAN DISTRIBUTOR

Peraturan Perusahaan dan Kode Etik ini (“Kebijakan”), dalam bentuknya yang sekarang yang dikeluarkan dan diberlakukan atas dasar kebijaksanaan sepenuhnya dari PT 4Life Indonesia Trading (selanjutnya disebut “4Life” atau “Perusahaan”). Kebijakan ini merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan 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 serta Rencana Pemasaran dan Kompensasi 4Life. Dokumen-dokumen ini adalah bagian yang tidak terpisahkan dari Perjanjian Distributor (semuanya dalam bentuk yang sekarang dan yang diubah oleh 4Life). Setiap distributor berkewajiban untuk membaca, memahami, mematuhi, dan memastikan telah mengerti

isi dari kebijakan ini yang wajib diterapkan dalam kegiatan usahanya, dan beroperasi berdasarkan versi terkini dari Kebijakan ini. Sewaktu mensponsori distributor baru, distributor yang mensponsori bertanggung jawab untuk memberikan versi terkini dari Kebijakan ini kepada pemohon sebelum pemohon menandatangani Perjanjian Distributor.

1.2. TUJUAN DARI KEBIJAKAN

Para distributor 4Life diharuskan mematuhi semua Syarat-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 anda bisa saja belum terbiasa dengan berbagai standar praktek ini, maka anda perlu membaca dan mematuhi Perjanjian secara seksama. Semuanya menjelaskan dan mengatur hubungan antara anda selaku distributor independen dan Perusahaan.

1.3. PERUBAHAN ATAS PERJANJIAN DISTRIBUTOR, KEBIJAKAN DAN PROSEDUR, ATAU RENCANA PEMASARAN DAN KOMPENSASI

Dalam hal menyesuaikan Peraturan yang berlaku di Indonesia, serta kondisi pasar, yang sewaktu-waktu berubah, maka 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 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 metode lain yang dipandang wajar dalam bisnis. Kelanjutan bisnis 4Life dari distributor atau penerimaan oleh distributor atas bonus atau komisi merupakan penerimaan atas setiap dan semua perubahan.

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, gempa bumi, tsunami, gunung meletus, maupun bencana alam lainnya, kematian, terbatasnya sumber pasokan suatu pihak, atau ketetapan atau keputusan pemerintah, yang adalah di luar kendali perusahaan.

1.5. KEBIJAKAN DAN KETENTUAN YANG TIDAK DIBERLAKUKAN DAPAT DIPISAH

Apabila suatu ketentuan Perjanjian yang berlaku saat ini dalam bentuknya yang sekarang atau sebagaimana yang dapat diubah diketahui tidak sah atau tidak dapat diberlakukan karena suatu alasan, maka

hanya bagian (bagian-bagian) yang tidak sah dari ketentuan yang akan dipisahkan dari ketentuan perjanjian yang berlaku, sedangkan syarat-syarat dan ketentuan lain tetap berlaku penuh 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 hanyalah untuk referensi saja dan tidak merupakan dan tidak boleh ditafsirkan sebagai syarat substantif dari Perjanjian.

1.7. PENGENYAMPINGAN

Perusahaan tidak pernah melepas haknya untuk tetap mempertahankan adanya pemenuhan Perjanjian dan hukum yang berlaku yang mengatur perilaku bisnis. Kegagalan 4Life dalam melaksanakan suatu hak atau kuasa berdasarkan Perjanjian atau dalam mempertahankan dipenuhinya kewajiban atau ketentuan dari Perjanjian oleh distributor dan

kebiasaan atau praktek dari para pihak yang berbeda dengan syarat-syarat Perjanjian tidak merupakan pengenyampingan terhadap hak 4Life untuk meminta dipatuhinya Perjanjian dengan sepenuhnya. Pengenyampingan oleh 4Life dapat dilakukan hanya secara tertulis oleh pejabat resmi Perusahaan. Pengenyampingan oleh 4Life untuk suatu pelanggaran tertentu oleh distributor tidak berpengaruh atau mengganggu hak 4Life berkenaan dengan pelanggaran selanjutnya, dan tidak berpengaruh dalam segala hal pada hak atau kewajiban setiap distributor lain. Keterlambatan atau kelalaian 4Life dalam melaksanakan suatu hak yang timbul akibat pelanggaran tidak berpengaruh atau mengganggu hak 4Life mengenai pelanggaran tersebut atau pelanggaran selanjutnya.

Adanya suatu klaim atau dasar gugatan dari distributor terhadap 4Life tidak merupakan pembelaan terhadap pelaksanaan suatu syarat atau ketentuan Perjanjian oleh 4Life.

2. MENJADI DISTRIBUTOR

2.1. PERSYARATAN UNTUK MENJADI DISTRIBUTOR

Untuk menjadi distributor 4Life, setiap pemohon harus:

- Warga Negara Indonesia yang berusia minimal 17 tahun atau sudah pernah menikah dan secara hukum sudah dianggap dewasa;
- Menyerahkan salinan KTP yang berlaku atau, apabila warga asing, salinan KITAS/KIMS;
- Bertempat tinggal di wilayah Republik Indonesia;
- Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (atau NPWP);
- Menyerahkan Perjanjian Distributor yang telah dilengkapi dan ditandatangani dengan benar kepada 4Life (Perusahaan berhak menolak suatu permohonan untuk menjadi distributor baru); dan
- Membeli Distributor Kit.

Seseorang yang diakui sebagai berusia di bawah umur berdasarkan hukum Indonesia tidak boleh menjadi distributor 4Life. Distributor tidak boleh mendaftarkan atau merekrut mereka yang berada di bawah umur ke dalam program 4Life.

2.2. PERSEDIAAN DAN DISTRIBUTOR KIT

Tidak ada paksaan orang membeli produk atau layanan 4Life untuk menjadi distributor. Namun, untuk membantu dalam menjalankan usahanya distributor harus memahami tentang produk, layanan, teknik penjualan, alat-bantu penjualan, dan materi lain dari 4Life, maka pembelian Distributor Kit disyaratkan. Dalam waktu 10 hari kerja, 4Life akan membeli kembali Distributor Kit yang masih utuh dari distributor yang memutuskan untuk membatalkan perjanjian kedistributorannya (*Cooling off Period*) sesuai dengan syarat-syarat dalam bagian “Pengembalian Persediaan dan Alat Bantu Penjualan oleh Distributor” dari Kebijakan ini.

2.3. PENDAFTARAN DISTRIBUTOR BARU MELALUI TELEPON, FAKSIMILI ATAU E-MAIL

Apabila Nomor Identifikasi Distributor ditetapkan setelah menerima persetujuan melalui faks atau email, maka salinan asli dari Perjanjian Distributor harus diterima oleh Perusahaan dalam waktu tiga puluh (30) hari sejak tanggal faksimili atau e-mail. Apabila tidak ada permohonan yang diterima, maka Perjanjian Distributor mereka yang baru didaftarkan akan dibatalkan. Permohonan melalui faks atau e-mail harus memasukkan tandatangan pemohon di bagian depan dan belakang dari Perjanjian Distributor dan salinan KTP. Volume yang dihasilkan melalui distributor yang didaftarkan melalui faksimili atau e-mail tidak akan dihitung untuk kualifikasi atau untuk tujuan keikutsertaan, apabila selanjutnya dibatalkan karena tidak menyerahkan salinan asli dari Perjanjian Distributor sebagaimana dinyatakan di atas.

2.4. HAK DAN MANFAAT BAGI DISTRIBUTOR

Setelah Perjanjian Distributor diterima oleh 4Life, maka hak dan manfaat dari Rencana Pemasaran dan Kompensasi serta Perjanjian Distributor tersedia bagi distributor baru. Manfaat tersebut mencakup hak untuk:

- Membeli produk dan layanan 4Life dengan harga grosir;
- Menjual eceran produk 4Life atau menjual kembali layanan yang terdapat dalam katalog produk 4Life dan laba dari penjualan tersebut;
- Ambil bagian dalam Rencana Pemasaran dan Kompensasi 4Life (menerima bonus dan komisi, apabila memenuhi syarat);
- Mensponsori individu lain sebagai pelanggan eceran atau distributor ke dalam bisnis 4Life dan dengan demikian membangun Jaringan Pemasaran dan berkembang melalui Rencana Pemasaran dan Kompensasi 4Life;
- Menerima literatur 4Life yang berkala

serta bahan-bahan komunikasi 4Life lainnya;

- Turut serta dalam pelatihan, pembinaan yang disponsori oleh 4Life, acara motivasi dan testimoni, setelah pembayaran biaya yang sesuai, apabila memungkinkan; dan
- Turut serta dalam acara dan program promosi dan insentif yang disponsori oleh 4Life untuk para distributornya.

2.5. BIAYA MATERI DAN PENDAFTARAN ULANG

Jangka waktu Perjanjian Distributor adalah satu (1) tahun sejak tanggal diterimanya menjadi distributor 4Life. Para distributor harus memperbaharui Perjanjian Distributor mereka setiap tahunnya dengan membayar biaya materi dan pendaftaran ulang sebagaimana yang ditetapkan oleh Perusahaan pada atau sebelum tanggal habisnya masa berlaku Perjanjian Distributor mereka. Apabila biaya materi dan pendaftaran ulang tidak dibayar dalam waktu tiga puluh (30) hari setelah berakhirnya masa

berlaku kedistributoran, maka Perjanjian Distributor dapat dibatalkan; namun, tanpa adanya situasi yang dapat mempengaruhi dampak perjanjian, semua perjanjian diperbaharui berdasarkan Program Biaya Materi dan Pendaftaran Ulang Otomatis (the Automatic Material and Subscription Fee Program) (“AMSFP”). Berdasarkan AMSFP, biaya materi dan pendaftaran ulang akan dipotong dari bonus distributor untuk untuk perpanjangan keanggotaan. Apabila bonus tidak memiliki dana yang cukup untuk menutup biaya materi dan pendaftaran ulang, maka debit tetap dilakukan terhadap rekening distributor sampai dana tersebut tersedia.

3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

3.1. KEPATUHAN TERHADAP RENCANA PEMASARAN DAN KOMPENSASI 4LIFE

Para distributor harus mematuhi syarat-syarat dari Rencana Pemasaran dan Kompensasi 4Life sebagaimana disebutkan dalam Buku Panduan Resmi 4Life. Para distributor tidak menawarkan peluang 4Life melalui, atau dipadu dengan, sistem, program atau metode pemasaran lain selain dari yang dinyatakan secara khusus dalam Buku Panduan Resmi 4Life. Para distributor tidak boleh mengharuskan atau mendorong para pelanggan atau distributor lain saat ini atau para calon pelanggan atau distributor lain untuk turut serta dalam 4Life dengan cara yang berbeda dari program yang ditetapkan dalam Buku Panduan Resmi 4Life. Para distributor tidak mengharuskan atau mendorong pelanggan atau distributor lain saat ini atau para calon pelanggan atau distributor untuk menandatangani suatu perjanjian atau kontrak selain perjanjian dan kontrak 4Life resmi untuk dapat menjadi distributor 4Life.

Demikian pula, para distributor tidak mengharuskan atau mendorong para pelanggan atau distributor lain saat ini atau para calon pelanggan atau distributor untuk melakukan pembelian dari, atau membayar kepada, individu atau badan lain untuk dapat turut serta dalam Rencana Pemasaran dan Kompensasi 4Life selain dari pembelian atau pembayaran yang direkomendasikan atau diharuskan dalam Buku Panduan Resmi 4Life.

3.2. PERIKLANAN

Semua distributor dalam menjalankan usahanya harus menjaga nama baik 4Life serta produk-produknya. Pemasaran dan promosi 4Life, peluang 4Life, Rencana Pemasaran dan Kompensasi, serta produk dan layanan 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, faks, 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. Apabila para distributor 4Life mengembangkan alat-bantu penjualan dan materi promosinya sendiri (yang mencakup periklanan melalui Internet), maka, dengan tidak mengindahkan tujuan yang baik dari para distributor, mereka bisa saja tanpa sengaja melanggar undang-undang atau peraturan yang berpengaruh pada bisnis 4Life. Pelanggaran ini, meskipun bisa saja relatif sedikit jumlahnya, namun dapat merugikan peluang 4Life bagi semua distributor. Dengan demikian, para distributor harus menyerahkan semua alat-bantu penjualan yang tertulis, materi promosi, iklan, situs web dan pustaka lain kepada Perusahaan untuk disetujui oleh Perusahaan sebelum digunakan. Kecuali distributor menerima persetujuan tertulis khusus untuk menggunakan materi, permintaan dianggap ditolak.



3.3. KEIKUTSERTAAN DALAM UPAYA PEMASARAN PERUSAHAAN 4LIFE

4Life mendorong partisipasi distributor dalam upaya pemasaran Perusahaan dan para distributor dapat menyampaikan ide pemasaran mereka kepada Perusahaan. Demikian pula, para distributor didorong untuk berpartisipasi setiap undangan yang disponsori oleh Perusahaan untuk berinteraksi dan berbagi gagasan dengan pemimpin Perusahaan serta dengan para distributor lain. Semua penyerahan kepada Perusahaan, termasuk yang dilaksanakan melalui partisipasi lisan dalam panggilan telepon yang disponsori oleh Perusahaan, menjadi milik 4Life.

Semua panggilan telepon yang disponsori oleh Perusahaan merupakan materi yang dilindungi oleh hak cipta yang dimiliki oleh 4Life dan dimaksudkan untuk digunakan oleh distributor secara pribadi. Setiap penyiaran ulang, reproduksi atau distribusi materi yang dilindungi oleh hak cipta ini, tanpa persetujuan tertulis yang tegas 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 yang dilindungi oleh hak kepemilikan dari 4Life Trademarks, LLC. Dengan demikian, merek-merek ini memiliki nilai yang sangat berharga bagi dan diberikan kepada para distributor untuk digunakan oleh mereka saja dengan cara yang dengan tegas telah disahkan. Penggunaan nama atau bentuknya, termasuk penggunaannya sebagai atau di dalam nama domain Internet pada item yang tidak diproduksi oleh Perusahaan tidak diperbolehkan kecuali sebagai berikut:

3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

Nama Distributor

Distributor Independen 4Life

Apabila distributor menggunakan nama 4Life dan / atau salah satu produk 4Life dalam iklannya, maka distributor harus mengidentifikasi merek sebagai milik dari 4Life Trademarks, LLC. Semua distributor dapat menyebut dirinya sebagai “Distributor Independen 4Life” di buku putih atau buku kuning direktori telepon di bawah nama mereka sendiri. Distributor tidak boleh memasang iklan tampilan direktori telepon dengan menggunakan nama atau logo 4Life. Para distributor tidak boleh menjawab telepon dengan mengatakan “4Life”, “4Life Research” atau dengan cara lainnya yang membuat si penghubung berkeyakinan bahwa pihaknya telah mencapai Kantor Perusahaan 4Life. Para distributor tidak boleh membuat, untuk dijual atau untuk tujuan lainnya, suatu acara dan pidato Perusahaan yang direkam tanpa ijin tertulis dari 4Life; dan para distributor tidak boleh mereproduksi untuk dijual

atau untuk digunakan secara pribadi suatu rekaman presentasi audio atau video tape yang diproduksi oleh Perusahaan.

Sesuai dengan kepatuhan sepenuhnya pada instruksi yang tersebut di atas oleh distributor mengenai penggunaan merek dagang 4Life, 4Life memberikan kepada setiap distributor yang patuh tersebut lisensi non-eksklusif untuk menggunakan merek tersebut. Lisensi tersebut dapat ditarik kembali pada saat kapanpun atas dasar kebijaksanaan 4Life.

3.6. MEDIA DAN PERTANYAAN MEDIA

Para distributor tidak boleh menjawab pertanyaan media mengenai 4Life, produk atau layanannya, atau bisnis independen 4Life mereka. Semua pertanyaan dari jenis media apapun harus segera dirujuk ke Kantor Perusahaan 4Life.

3.7. BADAN USAHA

Perseroan atau pesekutuan (secara bersama-sama dalam bagian ini disebut “Badan Usaha”) dapat mengajukan permohonan untuk menjadi distributor 4Life dengan menyerahkan Formulir Informasi Badan Usaha 4Life beserta dokumen Akta Pendirian, Anggaran Dasar dan / atau Perjanjian Usaha Patungannya (dokumen-dokumen ini secara bersama-sama disebut “Dokumen Badan”) kepada 4Life. Bisnis 4Life dapat mengganti statusnya di bawah Sponsor yang sama dari individu menjadi persekutuan atau perseroan atau dari satu jenis badan ke jenis badan lain. Untuk itu, (para) distributor harus menyerahkan Dokumen Badan kepada 4Life. Permohonan Distributor harus ditandatangani oleh semua pemegang saham atau sekutu. Anggota badan secara tanggung renteng bertanggung jawab atas hutang atau kewajiban lain kepada 4Life.

3.8. PERUBAHAN ATAS BISNIS 4LIFE

Para distributor harus segera memberitahu 4Life mengenai semua perubahan atas informasi yang terdapat pada Perjanjian Distributornya. Para distributor dapat mengubah Perjanjian Distributor mereka yang ada (yaitu mengubah bentuk kepemilikan dari kepemilikan individu menjadi Badan Usaha yang dimiliki oleh distributor) dengan mengajukan permintaan tertulis, Perjanjian Distributor yang telah ditandatangani dengan benar, dan dokumentasi pendukung yang tepat.

3.9. PENAMBAHAN PEMOHON LAINNYA

Sewaktu menambahkan pemohon lainnya (baik individu atau badan usaha) ke bisnis 4Life yang ada, Perusahaan mensyaratkan permintaan tertulis serta Perjanjian Distributor yang telah dilengkapi dengan benar yang berisi Nomor Pokok Wajib Pajak

dan tandatangan pemohon dan pemohon lainnya. Untuk mencegah dihindarinya bagian “Penjualan, Pemindah-tanganan atau Pengalihan Bisnis 4Life” (mengenai pemindah-tanganan dan pengalihan bisnis 4Life), pemohon mula-mula harus tetap sebagai pihak pada Perjanjian Distributor mula-mula. Apabila distributor mula-mula ingin mengakhiri hubungannya dengan Perusahaan, maka ia harus memindah-tangankan atau mengalihkan bisnisnya sesuai dengan bagian “Penjualan, Pemindah-tanganan atau Pengalihan Bisnis 4Life” dari Kebijakan ini. Apabila proses ini tidak diikuti, maka bisnis dibatalkan setelah pengunduran diri distributor mula-mula. Semua cek bonus dan komisi akan dikirim ke alamat distributor mula-mula yang tercatat. Perlu diperhatikan bahwa perubahan yang diijinkan dalam lingkup ayat ini tidak mencakup perubahan sponsor. Perubahan sponsor dibahas dalam bagian “Perubahan Sponsor” dari Kebijakan ini.

Terdapat biaya sebesar Rp. 250,000 untuk setiap perubahan yang diminta, yang harus disertakan bersama permintaan tertulis

dan Perjanjian Distributor yang telah dilengkapi. 4Life, atas kebijaksanaannya, dapat mensyaratkan dokumen yang telah dinotarisasi sebelum melaksanakan suatu perubahan atas bisnis 4Life. Mohon memberikan waktu tigapuluh (30) hari setelah 4Life menerima permintaan untuk pemrosesan.

3.10. PERUBAHAN SPONSOR

Pemindahtanganan bisnis 4Life dari satu Sponsor ke sponsor lain tidak diijinkan. Namun jika ada, permintaan perubahan sponsor harus diajukan secara tertulis ke Kantor Perusahaan 4Life, dan harus memasukkan alasan yang mendasari pemindahtanganan tersebut. Pemindahtanganan hanya dipertimbangkan dalam tiga (3) situasi sebagai berikut:

- Dalam waktu sepuluh (10) hari setelah tanggal pendaftaran, distributor yang berupaya melakukan pemindahtanganan menyerahkan Formulir Pemindahtanganan Sponsor dan Pendaftar yang telah dilengkapi dengan benar yang menyertakan tandatangan

3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

distributor yang berupaya melakukan pemindahtanganan, tandatangan Sponsor mula-mula, dan tandatangan Pendaftar mula-mula.

- Dalam kasus yang melibatkan bujukan yang menipu atau sponsor yang tidak etis, distributor dapat meminta agar ia dipindahkan ke organisasi lain di mana Organisasi Pemasaran keseluruhan dari pihaknya tetap utuh. Semua permintaan pemindahan yang menduga adanya praktek pendaftaran yang menipu harus dievaluasi kasus per kasus, dan harus diajukan ke Perusahaan secara tertulis dalam waktu enam puluh (60) hari sejak tanggal pendaftaran. Permintaan harus memasukkan uraian rinci mengapa distributor berkeyakinan bahwa pendaftarannya dibujuk dengan tujuan menipu.
- Distributor yang berupaya pindah, menyerahkan Formulir Pengalihan Sponsor yang telah dilengkapi dengan benar dan ditandatangani sepenuhnya yang mencakup persetujuan tertulis dari semua

pihak yang penghasilannya akan segera terpengaruh oleh pemindahtanganan tersebut. Tandatangan yang difotocopy atau difaks tidak dapat diterima. Semua tandatangan distributor harus dinotarisasi. Distributor yang meminta pemindahan harus menyerahkan biaya sebesar Rp. 450,000 untuk biaya administrasi dan pemrosesan data. Distributor yang memindahtangankan harus menyediakan waktu tigapuluh (30) hari setelah Formulir Pemindahtanganan Sponsor diterima oleh 4Life untuk memroses dan memverifikasi permintaan perubahan. Downline distributor yang memindahtangankan tetap dalam silsilah mula-mula dan tidak akan dipindah bersama distributor yang memindahtangankan; namun, 4Life berhak melakukan perubahan silsilah Downline atas dasar kebijaksanaannya untuk tujuan bisnis yang wajar.

3.11. PEMBATALAN DAN PERMOHONAN KEMBALI

Distributor dapat merubah organisasi secara sah dengan sukarela membatalkan bisnis 4Lifeynya dan tetap tidak aktif (yaitu: tanpa pembelian produk 4Life untuk dijual kembali, tanpa penjualan produk 4Life, tanpa mensponsori, tanpa menghadiri setiap acara 4Life, turut serta dalam bentuk lain dari kegiatan distributor, atau operasi atas bisnis 4Life lainnya) selama enam (6) bulan kalendar penuh. Sesudah jangka waktu enam bulan tidak aktif, mantan distributor dapat mengajukan permohonan kembali di bawah Sponsor baru.

3.12. PEMBERIAN GANTI RUGI UNTUK KLAIM DAN TINDAKAN YANG TIDAK DIPERBOLEHKAN

Distributor bertanggung jawab penuh atas semua pernyataan lisan dan / atau tertulis yang dibuatnya mengenai produk, layanan dan Rencana Pemasaran dan

Kompensasi 4Life yang tidak tertuang dengan tegas dalam Materi Resmi 4Life. Distributor sepakat untuk memberi ganti rugi kepada 4Life dan membebaskannya dari setiap dan semua kewajiban termasuk keputusan pengadilan, hukuman perdata, pengembalian uang, biaya untuk kuasa hukum, biaya pengadilan atau bisnis yang hilang yang ditanggung oleh 4Life sebagai akibat dari pernyataan atau tindakan tidak sah dari distributor tersebut. Ketentuan ini tetap berlaku setelah pembatalan Perjanjian Distributor dari distributor.

3.13. 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 dalam pengobatan, perawatan, diagnosa, pengurangan atau pencegahan suatu penyakit. Pernyataan tersebut dapat dianggap sebagai pernyataan medis atau obat.

3.14. KLAIM ATAS PENGHASILAN

Dalam antusiasme mereka untuk mendaftarkan calon distributor, sebagian distributor kadang tergoda untuk mengeluarkan pernyataan mengenai pernyataan penghasilan atau pendapatan untuk menunjukkan kekuatan pemasaran jaringan yang melekat. Hal ini kontra-produktif sebab distributor baru bisa saja langsung kecewa apabila hasil mereka tidak sebagus atau secepat hasil yang dicapai orang lain. Di 4Life, kami berkeyakinan bahwa potensi penghasilan 4Life cukup besar untuk menjadi daya tarik tanpa harus melaporkannya pendapatan orang lain.

Sementara para distributor mungkin berkeyakinan bahwa akan menguntungkan apabila menyediakan salinan cek atau mengungkapkan pendapatan mereka sendiri atau yang lainnya, 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 pernyataan penghasilan atau pendapatan. Karena para distributor 4Life bisa saja tidak memiliki data yang diperlukan untuk mematuhi persyaratan hukum untuk mengajukan pernyataan penghasilan, maka distributor, sewaktu menunjukkan atau membahas peluang atau Rencana Pemasaran dan Kompensasi 4Life kepada calon distributor, tidak boleh membuat proyeksi penghasilan, klaim penghasilan atau mengungkapkan penghasilan 4Life-nya (termasuk menunjukkan cek, salinan cek atau laporan bank).

3.15. GERAI KOMERSIAL

4Life sangat mendorong eceran dan penjualan produk dan layanannya melalui kontak orang ke orang. Namun, Perusahaan mengakui bahwa sebagian distributor bisa saja menemukan bahwa menjual produk dari gerai eceran kecil dapat memberikan

3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

manfaat. Oleh sebab itu, para distributor dapat menjual produk 4Life di gerai eceran yang kecil dan dimiliki individu. Produk 4Life tidak boleh dijual di toko serba ada (department store), gerai eceran berantai atau waralaba, gerai dagang massal, atau lokasi eceran apapun dengan ruang eceran seluas duaribu (2.000) kaki persegi atau lebih. Para distributor harus mendapatkan wewenang tertulis dari 4Life sebelum menjual suatu produk 4Life di gerai eceran, dan 4Life memiliki kebijaksanaan untuk membatasi produknya agar tidak dijual di lokasi eceran apapun yang dianggap oleh pihaknya tidak dapat diterima.

3.16. PAMERAN DAGANG, EKSPOSISI DAN FORUM PENJUALAN LAINNYA

Para distributor dapat memajang dan / atau menjual produk 4Life di pameran dagang dan eksposisi profesional. Para distributor tidak boleh memajang dan / atau menjual

produk 4Life di swap meet, garage sales, pasar loak, pasar petani atau situs lelang Internet tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari Perusahaan.

3.17. BENTURAN KEPENTINGAN / TIDAK BOLEH MENGUNDANG

Para distributor 4Life bebas ikut serta dalam usaha bisnis multilevel atau pemasaran jaringan atau peluang pemasaran lain. Namun, selama jangka waktu Perjanjian ini, para distributor tidak boleh merekrut distributor atau pelanggan 4Life lainnya untuk bisnis multilevel atau pemasaran jaringan lain. Selama jangka waktu Perjanjian ini dan untuk jangka waktu enam (6) bulan sesudah pembatalannya, distributor atau mantan distributor tidak boleh merekrut distributor atau pelanggan 4Life manapun untuk bisnis pemasaran multilevel lain. Karena pemasaran jaringan seringkali dilaksanakan melalui telepon dan melalui

Internet melalui jaringan individu 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 atas atau undangan, pendaftaran, dorongan atau upaya mempengaruhi dengan cara apapun yang nyata, secara langsung atau melalui pihak ketiga, kepada distributor atau pelanggan 4Life agar mendaftar atau turut serta dalam pemasaran multilevel, pemasaran jaringan atau peluang penjualan langsung yang lain. Apabila distributor atau mantan distributor secara langsung atau tidak langsung menanggapi permintaan dari distributor 4Life, maka hal ini juga merupakan perekrutan.

Para distributor tidak boleh memajang produk atau layanan 4Life bersama produk atau layanan bukan-4Life lainnya. Apabila dioperasikan dari lokasi eceran fisik, maka produk atau layanan 4Life harus dipajang terpisah dari produk atau

layanan bukan-4Life. Para distributor tidak boleh menawarkan peluang, produk atau layanan 4Life kepada calon pelanggan atau distributor atau pelanggan atau distributor yang ada bersamaan dengan suatu program, peluang, produk atau layanan bukan-4Life. Para distributor tidak boleh menawarkan peluang, produk atau layanan bukan-4Life di suatu rapat, seminar atau konvensi apapun yang terkait dengan 4Life.

3.18. LAPORAN KEGIATAN DOWNLINE

Semua Laporan Kegiatan Downline dan informasi yang terdapat di dalamnya bersifat rahasia dan merupakan informasi rahasia dagang bisnis yang dilindungi oleh hak kepemilikan dan merupakan milik dari 4Life. Laporan Kegiatan Downline disampaikan kepada para distributor secara rahasia dan disediakan kepada para distributor hanya untuk tujuan membantu distributor dalam bekerja dengan Organisasi Pemasaran terkait mereka dalam mengembangkan bisnis 4Life mereka. Para distributor harus

menggunakan Laporan Kegiatan Downline mereka untuk mengelola, memotivasi dan melatih para distributor Downline mereka. Distributor dan 4Life sepakat bahwa, selain untuk perjanjian kerahasiaan dan larangan pengungkapan ini, 4Life tidak akan menyerahkan Laporan Kegiatan Downline kepada distributor. Dengan demikian, para distributor, atas namanya sendiri atau atas nama orang, kemitraan, asosiasi, korporasi atau badan lain apapun, tidak:

- Mengungkapkan informasi apapun yang terdapat dalam Laporan Kegiatan Downline kepada pihak ketiga manapun secara langsung atau tidak langsung;
- Menggunakan informasi untuk bersaing dengan 4Life atau untuk tujuan apapun selain mempromosikan bisnis 4Life-nya; merekrut atau mengundang distributor atau pelanggan 4Life yang tercantum pada suatu laporan, atau dengan cara apapun mencoba mempengaruhi atau membujuk distributor atau pelanggan 4Life, untuk mengubah hubungan bisnis mereka dengan 4Life;

- Menggunakan atau mengungkapkan kepada orang, kemitraan, asosiasi, korporasi atau badan lain suatu informasi yang terdapat dalam suatu Laporan Kegiatan Downline;

Atas permintaan Perusahaan, distributor yang masih aktif atau distributor yang terdahulu akan mengembalikan laporan kegiatan Downline yang asli dan seluruh salinannya kepada Perusahaan. Ketentuan-ketentuan kebijakan ini tetap berlaku setelah pengakhiran atau pembatalan Perjanjian Distributor dari distributor dengan 4Life.

3.19. SPONSOR-LINTAS

Sponsor lintas-kelompok yang nyata atau yang diupayakan itu dilarang dengan tegas. “Sponsor lintas-kelompok” didefinisikan sebagai pendaftaran, secara tidak langsung atau dengan cara lain, dari individu atau badan yang sudah memiliki nomor pelanggan yang sekarang atau berkas Perjanjian Distributor di 4Life, atau yang telah memiliki perjanjian tersebut dalam

3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

waktu enam (6) bulan kalender sebelumnya, di dalam lini sponsor yang berbeda. Tidak diperbolehkan menggunakan nama dari suami/istri atau sanak saudara, nama dagang, DBA, nama yang diasumsikan, korporasi, kemitraan, Nomor Pokok Wajib Pajak atau nomor identifikasi fiktif untuk menghindari kebijakan ini. Kebijakan ini tidak melarang pengalihan bisnis 4Life sesuai dengan bagian “Penjualan, Pindah-tanganan atau Pengalihan Bisnis 4Life” dari Kebijakan dan Prosedur ini.

3.20. KESALAHAN ATAU PERTANYAAN

Apabila distributor memiliki pertanyaan mengenai atau yakin telah terjadi kekeliruan [error] berkenaan dengan komisi, bonus, Laporan Kegiatan Downline atau biaya, maka distributor harus memberitahu 4Life dalam waktu enam puluh (60) hari sejak tanggal kekeliruan [error] atau insiden yang dimaksud atau yang bersangkutan. 4Life tidak akan bertanggung jawab atas kekeliruan, kelalaian atau masalah yang

tidak dilaporkan dalam waktu enam puluh (60) hari.

3.21. KELEBIHAN PEMBELIAN PERSEDIAAN TIDAK DIPERBOLEHKAN

Para distributor tidak diharuskan membawa persediaan produk atau alat bantu penjualan. Distributor yang melakukannya mungkin merasa lebih mudah dalam melakukan penjualan eceran dan membangun Organisasi Pemasaran sehubungan dengan berkurangnya waktu respon dalam memenuhi pesanan pelanggan atau dalam memenuhi kebutuhan distributor baru. Setiap distributor harus mengambil keputusan sendiri berkenaan dengan persoalan ini. Untuk memastikan bahwa distributor tidak dibebani dengan kelebihan persediaan yang tidak dapat mereka jual, maka persediaan tersebut bisa saja dikembalikan kepada 4Life setelah pembatalan atau pengakhiran distributor sesuai dengan 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 Rencana Pemasaran dan Kompensasi. Para distributor tidak boleh membeli persediaan lebih banyak dari yang secara wajar dapat mereka jual kembali atau konsumsi dalam waktu satu bulan, dan mereka tidak boleh mendorong orang lain untuk berbuat demikian.

3.22. HAK MEMPUBLIKASI

Para distributor memberi wewenang kepada 4Life untuk menggunakan nama, foto, cerita pribadi dan / atau contoh mereka dalam materi iklan dan / atau promosi Perusahaan dan mengenyampingkan semua klaim atas remunerasi untuk penggunaan tersebut.

3.23. PERSETUJUAN ATAU PENGESAHAN DARI PEMERINTAH

Instansi dan / atau pejabat Indonesia yang berwenang tidak mengesahkan secara komersial suatu program atau perusahaan penjualan langsung atau pemasaran jaringan. Oleh sebab itu, para distributor tidak boleh menyatakan atau secara tersirat menunjukkan bahwa 4Life atau Rencana Pemasaran dan Kompensasinya telah “disahkan secara komersial” atau telah mendapat persetujuan secara komersial dari suatu instansi pemerintah.

3.24. PAJAK PENGHASILAN

Setiap tahun 4Life akan menyerahkan slip pajak yang dipotong untuk para distributornya dan setiap distributor bertanggung jawab membayar pajaknya sendiri atas penghasilan yang dihasilkan sebagai distributor independen. Apabila suatu bisnis 4Life bebas pajak, maka bukti dari pembebasan tersebut harus diserahkan kepada 4Life.

3.25. STATUS DISTRIBUTOR INDEPENDEN

Para distributor adalah distributor independen dan bukan pembeli waralaba atau peluang bisnis. Perjanjian antara 4Life dan para distributornya tidak menciptakan hubungan pemberi kerja / karyawan, keagenan, kemitraan atau usaha patungan antara Perusahaan dan distributor. Distributor tidak dianggap sebagai karyawan untuk layanannya atau untuk tujuan pajak apapun. Semua distributor bertanggung jawab membayar pajak 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 syarat-syarat Perjanjian Distributor, Kebijakan ini, serta hukum yang berlaku.

3.26. PEMASARAN INTERNASIONAL

Sehubungan dengan pertimbangan hukum dan pajak yang sangat penting, 4Life membatasi penjualan kembali produk dan layanan 4Life dan presentasi peluang bisnis 4Life kepada para calon pelanggan dan distributor yang berada di dalam Wilayah Republik Indonesia dan negara yang diizinkan lainnya. Selain itu, mengizinkan segelintir distributor menjalankan bisnis di pasar yang masih belum dibuka oleh 4Life berarti melanggar konsep memberikan kepada setiap distributor peluang yang sama untuk perluasan dalam lingkup internasional.

Dengan demikian, para distributor berwenang menjual produk dan layanan 4Life dan mendaftarkan pelanggan atau distributor hanya di negara dimana 4Life berwenang menjalankan bisnis, sebagaimana yang diumumkan dalam Materi Perusahaan Resmi. Tidak ada distributor yang dapat menjual, memberikan, memindahtangankan, mengimpor, mengeksport atau mendistribusikan produk

3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

atau alat bantu penjualan 4Life di suatu negara yang tidak diizinkan. Selain itu, di suatu negara yang tidak diizinkan, tidak ada distributor yang boleh: (A) melaksanakan penjualan, pendaftaran atau pertemuan pelatihan; (B) mendaftarkan atau berupaya mendaftarkan calon pelanggan atau distributor; atau (C) melaksanakan kegiatan lain dengan tujuan menjual produk 4Life, mendirikan Organisasi Pemasaran, atau mempromosikan peluang 4Life.

3.27. KEPATUHAN PADA HUKUM SETEMPAT

Para distributor harus mematuhi semua hukum setempat yang dapat diberlakukan pada mereka. Apabila seorang pejabat memberitahu distributor bahwa hukum setempat berlaku untuknya, maka distributor harus bersikap sopan dan kooperatif, dan segera mengirim salinan ordonansi/peraturan ke Departemen Kepatuhan 4Life (4Life Compliance Department).

3.28. KEPATUHAN PADA HUKUM DAN STANDAR ETIKA

Para distributor harus mematuhi semua hukum dan peraturan dalam menjalankan bisnis mereka. Dalam hubungannya dengan operasi bisnis 4Life distributor, pelanggaran terhadap hukum atau perbuatan yang tidak etis atau yang, atas dasar kebijaksanaan 4Life sepenuhnya, cenderung dapat merusak reputasi atau itikad baiknya akan menjadi dasar bagi diambilnya tindakan kedisiplinan.

3.29. SATU BISNIS 4LIFE PER DISTRIBUTOR

Distributor hanya boleh memiliki satu keanggotaan di bisnis 4Life. Tidak boleh ada individu yang memiliki, menjalankan atau menerima kompensasi lebih dari satu keanggotaan di bisnis 4Life. Individu dari unit keluarga yang sama masing-masing dapat masuk ke atau memiliki hak atas bisnis 4Life terpisah milik mereka sendiri hanya

apabila setiap posisi keluarga selanjutnya ditempatkan di garis depan dari anggota keluarga pertama yang didaftarkan. “Unit keluarga” didefinisikan sebagai suami / istri dan anak yang menjadi tanggungan yang tinggal di atau berbisnis di alamat yang sama.

3.30. TINDAKAN ANGGOTA RUMAH TANGGA ATAU INDIVIDU YANG TERAFILIASI

Apabila anggota dari rumah tangga langsung dari distributor terlibat dalam suatu kegiatan yang, apabila dilaksanakan oleh distributor yang namanya disebut pada permohonan, akan melanggar ketentuan dari Perjanjian, maka kegiatan tersebut dianggap pelanggaran oleh distributor dan 4Life dapat mengambil tindakan kedisiplinan berdasarkan Kebijakan ini terhadap distributor yang namanya tertera tersebut. Demikian pula, apabila individu

yang dalam segala hal berhubungan dengan suatu korporasi, kemitraan atau badan lain (secara bersama-sama dinamakan “individu yang terafiliasi”) melanggar Perjanjian, maka tindakan (tindakan-tindakan) tersebut dianggap sebagai pelanggaran oleh badan, dan 4Life dapat mengambil tindakan kedisiplinan terhadap badan tersebut.

3.31. PENGEMASAN ULANG DAN PEMBERIAN LABEL ULANG YANG DILARANG

Para distributor tidak boleh mengemas ulang, memberi label ulang, mengisi kembali atau mengubah label pada suatu produk, informasi, materi atau program 4Life dengan cara apapun. Produk 4Life harus dijual dalam wadah aslinya. Pemberian label ulang atau pengemasan ulang adalah pelanggaran, yang dapat mengakibatkan dijatuhkannya denda pidana serius. Anda juga harus mengetahui bahwa kewajiban perdata dapat timbul bilamana, sebagai akibat dari pengemasan ulang atau pemberian label ulang pada produk, orang

yang menggunakan produk menderita suatu jenis kerugian atau kerusakan pada properti mereka.

3.32. PERMINTAAN CATATAN TAMBAHAN

Distributor yang meminta salinan arsip distributor yang dimiliki 4Life seperti, faktur, permohonan atau catatan lain dikenakan biaya sebesar Rp. 5,000 per halaman per salinan. Biaya ini termasuk biaya untuk surat-menyurat dan waktu yang diperlukan untuk mencari berkas dan membuat salinan catatan.

3.33. ROLL-UP JARINGAN PEMASARAN

Dengan adanya pembatalan seorang distributor, Downline di jenjang pertama dari distributor yang membatalkan berpindah ke posisi distributor yang melakukan pembatalan. Namun tidak berpengaruh pada status Para Pendaftar.

3.34. PENJUALAN, PEMINDAH-TANGANAN ATAU PENGALIHAN BISNIS 4LIFE

Meskipun bisnis 4Life adalah bisnis yang dimiliki perorangan, dan dioperasikan secara independen, namun penjualan, pemindah-tanganan atau pengalihan bisnis 4Life tunduk pada batasan tertentu. Kecuali disepakati lain secara tertulis, apabila distributor berkeinginan menjual bisnis 4Lifanya, maka kriteria berikut harus terpenuhi:

- Distributor harus menawarkan kepada Perusahaan hak penolakan pertama (right of first refusal) untuk membeli bisnis atas dasar syarat-syarat yang sama sebagaimana yang akan ditawarkan kepada pihak ketiga. Apabila Perusahaan membeli bisnis, maka kebijaksanaan Perusahaan lah yang menentukan apakah akan menguasai bisnis atau mengizinkan roll-up berlangsung;
- Perlindungan atas line sponsor yang ada harus selalu dipertahankan agar bisnis

3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

4Life dapat terus dijalankan di line sponsor tersebut;

- Pembeli atau penerima pemindahan-tanganan menjadi distributor 4Life yang memenuhi syarat. Apabila pembeli merupakan distributor 4Life aktif, maka ia terlebih dahulu harus mengakhiri bisnis 4Life-nya dan tetap tidak aktif selama enam (6) bulan kalendar penuh sebelum memenuhi syarat untuk pembelian, pemindah-tanganan, pengalihan atau akuisisi hak atas bisnis 4Life;
- Sebelum penjualan, pemindah-tanganan atau pengalihan dapat diselesaikan dan disetujui oleh 4Life, kewajiban utang yang dimiliki oleh distributor yang menjual di 4Life harus dibayar;
- Distributor yang menjual harus memiliki kedudukan yang baik dan tidak melanggar salah satu dari syarat-syarat Perjanjian agar dapat memenuhi syarat untuk menjual, memindah-tanganan atau mengalihkan bisnis 4Life;
- Sebelum menawarkan bisnis 4Life untuk

dijual, distributor yang menjual harus memberitahu Kantor Perusahaan 4Life mengenai maksudnya untuk menjual bisnis 4Life.

3.35. PEMISAHAN BISNIS 4LIFE

Para distributor kadang menjalankan bisnis 4Life mereka dalam bentuk kemitraan suami-isteri, persekutuan, atau perseroan. Pada saat seperti itu apabila pernikahan dapat berakhir dengan perceraian atau perseroan atau persekutuan (dua badan terakhir secara bersama-sama dalam Perjanjian ini disebut “badan”) dapat mengalami pembubaran/likuidasi, maka pengaturan harus dilakukan untuk memastikan bahwa pemisahan atau pembagian bisnis dilaksanakan dengan tidak memberi dampak merugikan pada hak dan penghasilan bisnis lain ke atas atau ke bawah dalam line sponsor. Apabila pihak yang berpisah gagal mengupayakan untuk kepentingan terbaik dari distributor lain dan Perusahaan, maka 4Life dengan terpaksa akan mengakhiri Perjanjian Distributor

dan me-roll-up Organisasi Pemasaran menyeluruh dari mereka sesuai dengan bagian “Roll-up Organisasi Pemasaran” dari Kebijakan ini.

Selama menunggu perceraian atau pembubaran/likuidasi badan, para pihak harus memberlakukan salah satu dari cara-cara operasi sebagai berikut:

- Salah satu dari para pihak, dengan persetujuan tertulis dari (para) pihak lain, dapat menjalankan bisnis 4Life berdasarkan pengalihan tertulis dimana suami / istri, para pemegang saham atau para mitra yang melepaskan, memberi wewenang kepada 4Life untuk hanya berhubungan langsung dengan suami / istri lainnya atau pemegang saham atau sekutu yang tidak melepaskan; atau
- Para pihak dapat terus menjalankan bisnis 4Life secara bersama-sama, dimana semua kompensasi yang dibayar oleh 4Life harus dibayar dengan nama bersama dari para distributor atau dengan nama badan

yang akan dibagi sebagaimana yang dapat disepakati secara independen oleh para pihak itu sendiri.

Apabila para pihak tidak memilih yang tersebut di atas, maka 4Life akan tetap membayar komisi kepada individu yang sama kepada siapa komisi dibayarkan sebelum pengajuan proses perceraian atau pembubaran/likuidasi.

Dalam segala hal, Organisasi Pemasaran dari suami / istri yang bercerai atau badan usaha yang bubar tidak akan dibagi. Demikian pula, dalam segala hal, 4Life tidak akan memecah cek komisi dan bonus antara suami / istri yang bercerai atau anggota badan yang bubar/terlikuidasi. 4Life hanya mengakui satu Organisasi Pemasaran dan hanya akan mengeluarkan satu cek komisi per bisnis 4Life per putaran komisi. Cek komisi selalu dikeluarkan dan diberikan kepada individu atau badan yang sama. Apabila para pihak pada proses perceraian atau pembubaran tidak dapat menyelesaikan sengketa atas pembagian komisi dan kepemilikan bisnis dalam waktu enam (6) bulan sesudah pengajuan perceraian atau

ditempuhnya proses pembubaran/likuidasi, maka Perjanjian Distributor dibatalkan secara paksa. Apabila mantan suami / istri telah sepenuhnya melepaskan semua hak atas bisnis 4Life-nya mula-mula, maka ia sesudah itu bebas untuk mendaftarkan diri di bawah Sponsor manapun yang dipilihnya, dan tidak perlu menunggu waktu enam (6) bulan sebelum mengajukan kembali permohonan. Apabila mantan afiliasi badan telah sepenuhnya melepaskan semua hak atas bisnis 4Life mula-mula dari pihaknya, maka ia harus tetap tidak aktif selama enam (6) bulan kalendar penuh sebelum memenuhi syarat untuk pembelian, pemindahan-tanganan, pengalihan atau akuisisi hak atas bisnis 4Life atau sebelum mengajukan kembali permohonan.

Dalam kasus perceraian dan pembubaran badan, (para) pihak yang mengakhiri tidak memiliki hak atas distributor manapun dalam organisasi yang terdahulu atau atas mantan pelanggan eceran. Mereka harus mengembangkan bisnis baru dengan cara yang sama sebagaimana yang dilakukan 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 dua distributor mengklaim sebagai Sponsor dari distributor atau pelanggan baru yang sama, maka Perusahaan akan menganggap permohonan pertama yang diterima oleh Perusahaan sebagai yang menentukan.

3.37. PENGALIHAN AKIBAT KEMATIAN DISTRIBUTOR

Distributor yang meninggal dunia, bisnisnya dapat dialihkan kepada ahli warisnya. Dokumen sesuai dengan hukum yang berlaku tentang ahli waris yang tepat harus diserahkan kepada Perusahaan untuk memastikan pengalihan berlangsung benar. Disarankan distributor harus berkonsultasi dengan kuasa hukum untuk membantunya dalam pembuatan surat wasiat atau

3. MENJALANKAN BISNIS 4LIFE

dokumen wasiat lainnya. Bilamana bisnis 4Life dialihkan melalui surat wasiat atau proses wasiat lainnya, maka penerima warisan memperoleh hak untuk menagih semua bonus dan komisi dari Jaringan Pemasaran distributor yang meninggal dunia dengan ketentuan bahwa kualifikasi berikut terpenuhi. (Para) penerus hak harus:

- Menandatangani Perjanjian Distributor;
- Menyerahkan surat kematian asli dan salinan yang telah dinotarisasi dari surat wasiat atau dokumen lain yang menetapkan hak pengganti hak atas bisnis 4Life;
- Mematuhi syarat-syarat dan ketentuan Perjanjian;
- Memenuhi semua kualifikasi untuk status distributor yang telah meninggal dunia;
- Membentuk badan usaha dan memperoleh Nomor Pokok Wajib Pajak apabila bisnis diwariskan kepada atau diterima warisannya oleh ahli waris bersama. 4Life akan mengeluarkan semua cek bonus dan komisi dan menyerahkannya kepada badan usaha.

Ahli waris harus memberikan alamat kepada 4Life kemana semua cek bonus dan komisi harus dikirim.

3.38. PENGALIHAN AKIBAT KETIDAKMAMPUAN DISTRIBUTOR



4. KEWAJIBAN DISTRIBUTOR

Untuk melakukan pengalihan bisnis 4Life karena ketidakmampuan distributor, penerus hak harus menyerahkan yang tercantum di bawah ini kepada 4Life: (1) salinan yang telah dinotarisasi dari penunjukan wali; (2) salinan yang telah dinotarisasi dari dokumen perwalian atau dokumentasi lain yang menetapkan hak wali untuk mengurus bisnis 4Life; dan (3) Perjanjian Distributor yang telah dilengkapi yang ditandatangani oleh wali. Selanjutnya wali harus:

- Menandatangani Perjanjian Distributor;
- Mematuhi syarat-syarat dan ketentuan Perjanjian;
- Memenuhi semua kualifikasi untuk status distributor yang tidak mampu.

4.1. PERUBAHAN ALAMAT ATAU NOMOR TELEPON

Untuk memastikan penyerahan produk dan materi pendukung tepat waktu, berkas 4Life harus terus diperbaharui. Alamat jalan diperlukan untuk pengiriman karena

perusahaan kurir setempat tidak dapat mengirim ke kotak pos. Para distributor yang berencana pindah harus mengirim alamat dan nomor telepon baru ke Kantor Perusahaan 4Life. Untuk menjamin penyerahan yang benar, pemberitahuan dalam waktu dua (2) minggu sebelumnya harus disampaikan kepada 4Life yang memberitahukan mengenai semua perubahan tersebut.

4.2. KEWAJIBAN PENGEMBANGAN DAN PELATIHAN YANG BERKELANJUTAN

Distributor yang merupakan Sponsor atau Pendaftar dari distributor lain harus menjalankan fungsi pengawasan untuk memastikan bahwa Downlinenya menjalankan bisnis 4Lifeny dengan benar. Para distributor harus memiliki hubungan, komunikasi dan pengawasan distributor di masing-masing Jaringan 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 lain. Distributor upline bertanggung jawab memotivasi dan melatih distributor baru dalam hal pengenalan produk 4Life, teknik penjualan yang efektif, Rencana Pemasaran dan Kompensasi 4Life, dan mematuhi Kebijakan Perusahaan.

4.3. MENINGKATNYA TANGGUNG JAWAB PELATIHAN

Seiring dengan kemajuan para distributor melalui berbagai jenjang kepemimpinan, mereka akan semakin berpengalaman dalam hal teknik penjualan, pengenalan produk, dan pemahaman atas program 4Life. Mereka akan diminta membagikan pengetahuan ini kepada para distributor yang kurang berpengalaman di dalam Jaringan Pemasaran mereka.

4.4. TANGGUNG JAWAB PENJUALAN YANG BERKELANJUTAN

Dengan tidak memandang tingkat pencapaian mereka, para distributor memiliki kewajiban untuk terus mempromosikan penjualan secara pribadi melalui pelanggan baru dan melalui pelayanan kepada pelanggan mereka yang sudah ada.

4.5. TIDAK ADA UPAYA MERENDAHKAN

4Life ingin memberikan produk, rencana kompensasi dan layanan yang unggul di industri kepada para distributor independennya. 4Life menghargai kritik dan komentar yang membangun dari para distributor. Semua komentar tersebut harus disampaikan secara tertulis kepada kantor 4Life terdekat dengan tujuan untuk kemajuan bersama. Distributor tidak boleh merendahkan, atau membuat catatan negatif mengenai 4Life, distributor 4Life lainnya, produk 4Life, Rencana Pemasaran dan

Kompensasi, atau direksi, pejabat atau karyawan 4Life.

4.6. PENYEDIAAN BUKU PANDUAN KEPADA PARA PEMOHON

Distributor harus menyediakan versi terkini dari Kebijakan serta Rencana Pemasaran dan Kompensasi kepada individu yang mereka sponsori untuk menjadi distributor sebelum pemohon menandatangani Perjanjian Distributor.

4.7. MELAPORKAN PELANGGARAN TERHADAP KEBIJAKAN

Para distributor yang melihat adanya pelanggaran terhadap Kebijakan oleh distributor lain harus menyampaikan laporan tertulis mengenai pelanggaran tersebut kepada Departemen Kepatuhan 4Life (4Life Compliance Department). Laporan tersebut disertai keterangan lengkap mengenai



5. PERSYARATAN PENJUALAN

insiden seperti tanggal, jumlah kejadian, orang yang terlibat, dan dokumentasi pendukung harus disertakan dalam laporan.

5.1. PENJUALAN PRODUK

Rencana Pemasaran dan Kompensasi 4Life didasarkan atas penjualan produk dan layanan 4Life kepada konsumen akhir. Para distributor harus memenuhi persyaratan penjualan eceran pribadi dan Jaringan Pemasaran (disamping memenuhi tanggung jawab lain yang ditetapkan dalam Perjanjian) agar memenuhi syarat untuk mendapatkan bonus, komisi dan naik ke jenjang pencapaian yang lebih tinggi. Sekurang-kurangnya tujuh puluh persen (70%) dari total Personal Life Point Volume bulanan distributor harus dijual kepada pelanggan eceran pribadi.

5.2. TIDAK ADA BATASAN HARGA ATAU WILAYAH

Tidak ada wilayah eksklusif yang diberikan kepada siapapun. Biaya waralaba tidak diperlukan. Distributor yang mengiklankan

dan / atau menawarkan penjualan produk merek 4Life dengan harga di bawah dari harga yang ditetapkan perusahaan yang berlaku saat itu akan diakhiri hubungannya dengan 4Life tanpa jangka waktu perbaikan apapun.

5.3. BUKTI TANDA TERIMA PENJUALAN

Apabila distributor menjual suatu produk 4Life, ia harus menyerahkan salinan bukti tanda terima penjualan eceran 4Life kepada pelanggan pada saat penjualan. Para distributor harus menyimpan semua bukti tanda terima penjualan eceran untuk jangka waktu dua (2) tahun dan menyerahkannya kepada 4Life apabila diminta oleh Perusahaan. Catatan yang mendokumentasi pembelian dari Pelanggan Yang Dipandang Baik dari Distributor akan disimpan oleh 4Life.



6. BONUS DAN KOMISI

6.1. KUALIFIKASI BONUS DAN KOMISI

Distributor harus aktif dan mematuhi Perjanjian agar dapat memenuhi syarat untuk bonus dan komisi. Selama distributor mematuhi syarat-syarat Perjanjian, 4Life membayar komisi kepada distributor tersebut sesuai dengan Rencana Pemasaran dan Kompensasi. Jumlah minimum untuk mana 4Life harus mengeluarkan cek ditentukan oleh Perusahaan. Apabila bonus dan komisi dari seorang distributor belum mencapai atau melebihi nilai minimum tersebut maka perusahaan akan mengakumulasi komisi dan bonus hingga mencapai nilai minimum tersebut. Sebuah cek akan dikeluarkan apabila nilai minimum tersebut telah tercapai.

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

Para distributor menerima bonus dan komisi berdasarkan penjualan produk yang nyata kepada konsumen akhir. Apabila produk dikembalikan ke 4Life untuk mendapatkan penggantian atau dibeli kembali oleh Perusahaan, maka bonus dan komisi yang dapat dikaitkan dengan produk yang dikembalikan atau dibeli kembali tersebut akan dikurangi dalam bulan dimana penggantian diberikan atau dipotong dari bonus, komisi atau jumlah lain yang terhutang oleh Perusahaan. Pemotongan akan berlanjut setiap jangka waktu pembayaran setelah itu sampai komisi diperoleh kembali dari para distributor yang menerima bonus dan komisi atas penjualan barang yang dikembalikan tersebut.

6.3. KOMISI DAN KREDIT YANG TIDAK DIKLAIM

Jika ada, para distributor harus mendepositkan atau menuangkan cek komisi dan bonus dalam waktu enam (6) bulan sejak tanggal dikeluarkan. Cek yang tetap tidak diuangkan setelah enam (6) bulan akan batal. Setelah cek dibatalkan, 4Life kemudian akan mengkredit rekening distributor. Akan ada biaya sebesar Rp. 170,000 untuk transaksi tersebut; ditambah biaya pemeliharaan setiap bulan sebesar Rp. 110,000.

Kredit lain yang dikeluarkan (selain cek yang dibatalkan) yang tetap tidak digunakan setelah enam (6) bulan akan menanggung biaya pemeliharaan setiap bulan sebesar Rp. 110,000.

7.1. JAMINAN PRODUK

4Life menawarkan jaminan kepuasan uang kembali 30-hari seratus persen (100%) (dikurangi dengan biaya pengiriman) kepada semua pelanggan eceran. Apabila pelanggan membeli produk dari distributor 4Life, maka pelanggan harus mengembalikan produk kepada distributor tersebut untuk diganti dengan uang, diganti dengan barang atau ditukar. Apabila pelanggan membeli produk langsung dari Perusahaan, maka produk harus dikembalikan langsung kepada Perusahaan.

Apabila distributor tidak puas dengan suatu produk 4Life yang dibeli untuk digunakan secara pribadi, maka distributor dapat mengembalikan produk dalam waktu tigapuluh (30) hari sejak tanggal pembelian dengan penggantian uang seratus persen (100%), penggantian dengan barang atau penukaran (dikurangi dengan biaya pengiriman). Jaminan ini dibatasi sebesar Rp 2.500.000 dalam jangka waktu 12 bulan. Apabila distributor ingin mengembalikan barang dagangan yang

nilainya lebih dari Rp. 2.500.000 dalam jangka waktu 12 bulan, maka pengembalian dianggap sebagai pembelian kembali persediaan dan Perusahaan akan membeli kembali persediaan tersebut sesuai dengan syarat-syarat dalam bagian “Pengembalian Persediaan dan Alat Bantu Penjualan oleh Distributor” dari Kebijakan ini, dan Perjanjian Distributor dari distributor akan dibatalkan.

7.2. PENGEMBALIAN OLEH DISTRIBUTOR (PRODUK DIKEMBALIKAN OLEH PELANGGAN ECERAN PRIBADI)

Apabila pelanggan eceran pribadi mengembalikan produk kepada distributor dari siapa produk tersebut dibeli, maka distributor dapat mengembalikannya kepada Perusahaan untuk penukaran atau penggantian barang (distributor yang mengembalikan produk bertanggung jawab atas semua biaya pengiriman).

7.3. PENGEMBALIAN PERSEDIaan DAN ALAT BANTU PENJUALAN OLEH DISTRIBUTOR (BUY BACK GUARANTEE)

Setelah pembatalan Perjanjian Distributor dari distributor, distributor dapat mengembalikan produk yang masih tersedia dan alat bantu penjualan yang dibeli dalam waktu satu (1) tahun sejak tanggal pembatalan dan dalam kondisi Dapat Dijual Kembali untuk diganti apabila ia tidak dapat menjual atau menggunakan produk tersebut. Distributor hanya dapat mengembalikan produk dan alat bantu penjualan yang dibelinya secara pribadi dari Perusahaan berdasarkan Nomor Identifikasi Distributornya. Setelah menerima produk dan alat bantu penjualan, distributor akan menerima penggantian dalam jumlah yang sama dengan harga beli dikurangi dengan biaya administrasi maksimal sepuluh persen (10%) dan nilai manfaat lain yang telah didapat oleh distributor terkait dengan pembelian produk. Apabila pembelian

dilaksanakan melalui kartu kredit, maka penggantian akan dikredit balik ke rekening yang sama. Perusahaan akan memotong dari penggantian yang dibayar kepada distributor suatu komisi, bonus, potongan harga atau insentif lain yang diterima oleh distributor yang dikaitkan dengan barang dagangan yang dikembalikan tersebut.

7.4. PROSEDUR UNTUK SEMUA PENGEMBALIAN

Prosedur berikut berlaku untuk semua pembayaran kembali, pembelian kembali atau penukaran:

- Semua barang dagangan harus dikembalikan oleh distributor atau pelanggan yang membelinya langsung dari 4Life.
- Semua produk yang akan dikembalikan harus memiliki Nomor Otorisasi Pengembalian yang akan didapat dengan menghubungi Departemen Layanan Distributor. Nomor Otorisasi Pengembalian ini harus tertulis pada

setiap karton yang dikembalikan.

Pengembalian harus disertai dengan:

- Salinan bukti tanda terima penjualan eceran yang dibubuhi tanggal mula-mula (apabila produk dikembalikan kepada distributor oleh pelanggan eceran); dan
- Bagian yang tidak digunakan dari produk dalam wadah aslinya.

Karton pengemas yang benar dan bahan pengemas harus digunakan dalam mengemas produk yang dikembalikan untuk diganti. Semua pengembalian harus dikirim ke 4Life dengan pengiriman prabayar.

4Life tidak menerima kemasan tagihan pengiriman. Resiko kehilangan dalam pengiriman untuk produk yang dikembalikan pada distributor. Distributor bertanggung jawab sepenuhnya untuk melacak, menjamin atau menegaskan bahwa Perusahaan telah menerima pengiriman.

Apabila distributor mengembalikan barang dagangan ke 4Life yang dikembalikan kepadanya oleh pelanggan eceran pribadi, maka produk harus diterima oleh 4Life

dalam waktu sepuluh (10) hari sejak tanggal sewaktu pelanggan eceran mengembalikan barang dagangan ke distributor, dan harus disertai dengan bukti tanda terima penjualan yang diberikan oleh distributor kepada pelanggan pada saat penjualan.

Tidak ada pengembalian uang atau penggantian produk yang akan dilaksanakan apabila ketentuan dari aturan ini tidak dipenuhi.

8. PENYELESAIAN SENGKETA DAN PROSES KEDISIPLINAN

8.1. SANKSI KEDISIPLINAN

Pelanggaran terhadap Perjanjian, Kebijakan ini, atau perilaku bisnis yang tidak sah, menipu atau tidak etis dari distributor, atas kebijaksanaan 4Life, dapat berakibat pada diambilnya satu atau lebih langkah perbaikan di bawah ini:

- Dikeluarkannya peringatan atau teguran tertulis;
- Mengharuskan distributor mengambil langkah perbaikan segera;
- Kehilangan hak istimewa, termasuk, namun tidak terbatas pada, kehilangan hak istimewa kotak suara (voicemail);
- Kehilangan hak atas satu atau lebih cek bonus dan komisi;
- 4Life dapat menahan dari distributor semua atau sebagian dari bonus dan komisi distributor selama jangka waktu dimana 4Life sedang menyelidiki suatu 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 individu untuk satu atau lebih jangka waktu pembayaran;
- Pembatalan paksa Perjanjian Distributor pihak yang melanggar;
- Langkah lain yang dengan tegas diijinkan dalam suatu ketentuan Perjanjian atau yang dianggap dapat dilaksanakan oleh 4Life untuk dilaksanakan dan sesuai untuk menyelesaikan dengan adil atas kerugian yang sebagian atau secara khusus ditimbulkan oleh dilanggarnya Kebijakan atau kontrak oleh distributor; dan/atau
- Dalam situasi yang dianggap tepat oleh 4Life, Perusahaan dapat menempuh proses hukum untuk mendapatkan keringanan uang dan/atau keadilan.

8.2. KELUHAN ATAU PENGADUAN

Apabila suatu distributor mempunyai keluhan atau pengaduan terhadap distributor lain mengenai praktek atau perilaku terkait

dengan bisnis 4Life masing-masing, maka distributor yang mengajukan keluhan tersebut harus melapor secara tertulis kepada Compliance Department di Perusahaan.

8.3. BANDING ATAS SANKSI

Sesudah dijatuhkannya sanksi (selain skor yang menangguhkan penyelidikan), distributor yang terkena tindakan disiplin dapat mengajukan banding atas sanksi kepada Perusahaan. Banding distributor harus disampaikan secara tertulis dan diterima oleh Compliance Department 4Life dalam waktu limabelas (15) hari sejak tanggal disampaikannya pemberitahuan mengenai sanksi dari 4Life. Apabila banding tidak diterima oleh 4Life dalam jangka waktu limabelas (15) hari, maka sanksi 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 harus mengkaji

8. PENYELESAIAN SENGKETA DAN PROSES KEDISIPLINAN

dan menimbang ulang pembatalan, mempertimbangkan tindakan lain yang tepat dan memberitahu distributor secara tertulis mengenai keputusannya.

8.4. ARBITRASE

Dasar gugatan hukum yang timbul dari atau terkait dengan Perjanjian atau pelanggaran terhadapnya diselesaikan melalui arbitrase yang diselenggarakan oleh Dewan Arbitrase berdasarkan aturan yang berlaku dari Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) (“Aturan”). Arbitrase dilaksanakan dalam bahasa Inggris di Jakarta. Setiap pemberitahuan mengenai arbitrase, tanggapan atau komunikasi lain yang disampaikan kepada atau oleh suatu Pihak pada arbitrase harus disampaikan kepada Pihak lain dan dianggap diterima sebagaimana ditetapkan dalam Aturan.

Dewan Arbitrase terdiri dari 1 (satu) arbiter yang ditunjuk sesuai dengan Aturan yang memiliki keahlian dalam bidang transaksi hukum bisnis dengan preferensi kuat sebagai

kuasa hukum yang diakui dalam industri penjualan langsung.

Dewan Arbitrase yang ditunjuk harus menyelenggarakan arbitrase sesuai dengan Perjanjian ini dan hukum serta peraturan yang berlaku terkait dengan arbitrase (“Hukum dan Peraturan Arbitrase”). Bilamana Perjanjian ini, Hukum dan Peraturan Arbitrase tidak mengatur tindakan proses arbitrase, maka Dewan Arbitrase harus memutuskan bagaimana proses tersebut harus dilaksanakan.

Tidak ada pihak yang berhak mengambil atau mengajukan suatu tindakan hukum di pengadilan terkait dengan suatu Sengketa sampai persoalan diputuskan oleh Dewan Arbitrase sesuai dengan Aturan dan hanya untuk pemberlakuan putusan arbitrase.

Kecuali sebagaimana diijinkan lain dalam Hukum dan Peraturan Arbitrase, keputusan Dewan Arbitrase bersifat final, mengikat dan tidak dapat dilawan dan dapat digunakan sebagai dasar untuk pemberlakuan atasnya di Indonesia.

Para Pihak dengan tegas sepakat (i) bahwa Dewan Arbitrase harus menyebutkan alasan yang mendasari keputusannya secara tertulis, dan (ii) bahwa mandat Dewan Arbitrase yang ditetapkan dengan sebagaimana mestinya dalam Perjanjian ini tetap berlaku sampai putusan arbitrase final dijatuhkan oleh Dewan Arbitrase.

Sambil menunggu pengajuan ke Dewan Arbitrase dan setelah itu sampai Dewan Arbitrase menjatuhkan putusannya, Para Pihak, kecuali dalam hal pengakhiran Perjanjian ini, harus tetap melaksanakan semua kewajiban mereka masing-masing berdasarkan Perjanjian ini tanpa mengurangi keputusan Dewan Arbitrase.

Tidak ada sesuatu apapun dalam Perjanjian ini yang mencegah 4Life mengajukan permohonan kepada dan mendapatkan dari suatu pengadilan yang memiliki yurisdiksi suatu surat perintah penyitaan, putusan sementara, putusan awal, putusan tetap atau keringanan lain yang tersedia untuk melindungi hak 4Life sebelum, selama atau sesudah pengajuan proses arbitrase atau

proses hukum lainnya atau menangguhkan dijatuhkannya putusan dalam hubungannya dengan arbitrase atau proses hukum lain.

8.5. HUKUM YANG BERLAKU

Perjanjian ini akan diatur oleh dan ditafsirkan sesuai dengan hukum Republik Indonesia,



9. PEMESANAN

9.1. PEMBELIAN PRODUK 4LIFE

Setiap distributor harus membeli produknya langsung dari 4Life. Apabila distributor membeli produk dari distributor lain atau sumber lain, maka distributor yang membeli tidak akan menerima Personal Life Point Volume yang berhubungan dengan pembelian tersebut. Pembelian yang dilaksanakan dari LP Center resmi dibebaskan dari kebijakan ini.

9.2. KEBIJAKAN PEMESANAN UMUM

Untuk pesanan melalui surat dengan pembayaran yang tidak sah atau tidak benar, 4Life akan berupaya untuk menghubungi distributor melalui telepon dan / atau surat untuk mencoba mendapatkan pembayaran lain. Apabila upaya ini tidak berhasil setelah lima (5) hari kerja, maka pesanan harus dikembalikan tanpa diproses. 4Life mempertahankan persyaratan tanpa pesanan minimum. Pesanan untuk produk dan alat bantu penjualan dapat digabung.

9.3. KEBIJAKAN PENGIRIMAN DAN BACKORDER

4Life biasanya akan mengirim produk dalam waktu satu (1) hari sejak tanggal sewaktu pihaknya menerima pesanan. 4Life dengan cepat akan mengirim suatu bagian dari pesanan yang saat ini ada dalam persediaan. Namun apabila barang yang dipesan tidak ada dalam persediaan, maka pesanan tersebut akan ditempatkan pada backorder dan dikirim apabila 4Life menerima persediaan tambahan. Para distributor akan dikenakan biaya dan mendapat Personal Life Point Volume untuk barang yang di-backorder kecuali diberitahu pada faktur bahwa produk tidak dilanjutkan. 4Life akan memberitahu distributor dan pelanggan apabila barang di'backorder' dan diperkirakan tidak dapat dikirim dalam waktu tigapuluh (30) hari sejak tanggal pesanan. Estimasi tanggal pengiriman juga akan diberikan. Barang yang di'backorder' dapat dibatalkan atas permintaan distributor. Para distributor dapat meminta pengembalian uang, kredit atas rekening, atau barang dagangan pengganti untuk backorder yang dibatalkan. Apabila

pengembalian uang diminta, maka Personal Life Point Volume distributor akan dikurangi dengan jumlah pengembalian uang dalam bulan yang bersangkutan dan bonus akan ditahan dalam bulan selanjutnya dimana pengembalian uang tersebut dikeluarkan.

9.4. KONFIRMASI PESANAN

Distributor dan / atau penerima suatu pesanan harus mengkonfirmasi bahwa produk yang diterima cocok dengan produk yang tercantum pada faktur pengiriman dan bebas dari kerusakan. Kelalaian memberitahu 4Life mengenai perbedaan pengiriman atau kerusakan dalam waktu tigapuluh (30) hari setelah pengiriman akan membatalkan hak distributor untuk meminta perbaikan.

9.5. PEMBAYARAN DAN DEPOSIT PENGIRIMAN

Tidak ada uang yang harus dibayar kepada atau diterima oleh distributor untuk penjualan kepada pelanggan eceran pribadi kecuali pada saat penyerahan produk. Distributor

tidak boleh menerima uang dari pelanggan eceran untuk ditahan untuk deposit dalam mengantisipasi penyerahan di kemudian hari.

9.6. DANA TIDAK CUKUP

Setiap distributor bertanggung jawab memastikan kecukupan dana atau kredit yang tersedia dalam rekeningnya untuk menutup pesanan Autoship bulanan. 4Life tidak diharuskan menghubungi distributor berkenaan dengan pesanan yang dibatalkan sehubungan dengan dana atau kredit yang tidak cukup. Hal ini dapat berakibat pada kegagalan distributor dalam memenuhi persyaratan Personal Life Point Volume untuk bulan yang bersangkutan.

9.7. CEK YANG DIKEMBALIKAN

Jika ada, semua cek yang dikembalikan oleh bank distributor karena dana yang tidak cukup harus diserahkan kembali untuk dibayar. Cek senilai IDR 250,000 yang dikembalikan akan dibebankan kerekening

distributor. Setelah menerima cek yang dikembalikan dari pelanggan atau distributor, semua pesanan di masa mendatang harus dibayar dengan kartu kredit, money order atau cashier's check. Setiap sisa yang belum lunas yang terhutang kepada 4Life dari distributor untuk cek NSF dan biaya cek yang dikembalikan dapat dipotong dari cek bonus dan komisi selanjutnya atau ditagih dengan cara apapun lainnya yang dianggap tepat oleh 4Life. Pemulihan pembayaran melalui cek didasarkan atas kebijaksanaan 4Life.

9.8. BATASAN ATAS PENGGUNAAN KARTU KREDIT OLEH PIHAK KETIGA DAN AKSES KE REKENING GIRO

Distributor tidak mengizinkan distributor atau pelanggan lain menggunakan kartu kreditnya atau mengizinkan debet ke rekening giro mereka, untuk mendaftar atau melakukan pembelian dari Perusahaan.

9.9. PAJAK PERTAMBAHAN NILAI

Berdasarkan operasi bisnisnya, 4Life diharuskan mengenakan pajak pertambahan nilai atas semua pembelian yang dilakukan oleh distributor dan pelanggan. Apabila distributor telah mengajukan dan 4Life telah menerima Nomor Pembebasan Pajak Pertambahan Nilai ("NPKP") terkini, maka pajak pertambahan nilai tidak akan ditambahkan pada faktur dan tanggung-jawab menagih dan mengirim pajak pertambahan nilai ke pihak berwenang terkait ada di pihak distributor. Setiap pembebasan pajak pertambahan nilai yang diterima oleh 4Life tidak berlaku surut.

10. KENON-AKTIFAN DAN PEMBATALAN / PENGAKHIRAN

10.1. DAMPAK DARI PEMBATALAN DAN PENGAKHIRAN

Selama distributor tetap aktif dan memenuhi syarat-syarat Perjanjian Distributor dan Kebijakan ini, 4Life akan membayar komisi kepada distributor tersebut sesuai dengan Rencana Pemasaran dan Kompensasi. Bonus dan komisi distributor merupakan imbalan menyeluruh atas upaya distributor dalam menghasilkan penjualan dan semua kegiatan yang terkait dengan menghasilkan penjualan (termasuk, namun tidak terbatas pada, membangun Jaringan Pemasaran). Sesudah distributor tidak melanjutkan Perjanjian Distributornya, pembatalan karena non-aktif, atau pembatalan (pengakhiran) Perjanjian Distributornya secara sukarela atau paksa (semua cara ini secara bersama-sama disebut “Pembatalan), mantan distributor tidak memiliki hak, hak milik, klaim atau kepentingan atas Jaringan Pemasaran Downline yang dioperasikannya atau setiap komisi atau bonus dari penjualan yang

dihasilkan oleh Jaringan Pemasaran. Para distributor mengenyampingkan setiap dan semua hak, termasuk, namun tidak terbatas pada, hak kekayaan atas Jaringan Pemasaran yang dapat mereka miliki. Sesudah pembatalan Perjanjian Distributor dari distributor, mantan distributor tidak akan menganggap dirinya sebagai distributor 4Life dan tidak berhak menjual produk atau layanan 4Life. Distributor yang Perjanjian Distributornya dibatalkan akan menerima komisi dan bonus hanya untuk jangka waktu pembayaran penuh terakhir yang dijalaninya sebelum pembatalan (dikurangi dengan setiap jumlah yang ditahan selama penyelidikan sebelum pembatalan paksa).

10.2. PEMBATALAN KARENA NON-AKTIF

Distributor bertanggung-jawab memimpin Organisasi Pemasarannya dengan keteladanan yang benar dalam produksi penjualan pribadi kepada konsumen akhir. Tanpa keteladanan dan kepemimpinan yang benar ini, distributor akan kehilangan

haknya untuk menerima komisi dari penjualan yang dihasilkan melalui Jaringan Pemasarannya. Oleh sebab itu, distributor yang secara pribadi menghasilkan kurang dari Personal Life Point Volume yang disyaratkan sebagaimana disebut dalam Rencana Pemasaran dan Kompensasi 4Life untuk setiap jangka waktu pembayaran tidak akan menerima komisi untuk penjualan yang dihasilkan melalui Jaringan Pemasaran mereka untuk jangka waktu pembayaran tersebut. Apabila distributor belum memenuhi persyaratan penjualan pribadinya untuk jangka waktu enam (6) bulan kalendar berturut-turut (dan dengan demikian menjadi “tidak aktif”), maka Perjanjian Distributornya akan dibatalkan karena tidak aktif pada hari sesudah hari terakhir dari enam bulan tidak aktif. Penegasan tertulis mengenai pembatalan tidak akan disampaikan oleh 4Life.

10.3. PEMBATALAN PAKSA (PENGAKHIRAN)

Pelanggaran oleh distributor terhadap setiap dari syarat-syarat Perjanjian,

termasuk setiap perubahan yang dapat diadakan oleh 4Life atas dasar kebijaksanaan mutlak, dapat berakibat pada dijatuhkannya sanksi manapun yang tertera dalam Perjanjian, termasuk, namun tidak terbatas pada, pembatalan paksa atas Perjanjian Distributornya. Pembatalan berlaku pada tanggal sewaktu pemberitahuan tertulis dipos, difaks atau diserahkan ke kurir kilat, dialamatkan ke alamat distributor yang terakhir diketahui atau ke kuasa hukumnya atau sewaktu distributor menerima langsung pemberitahuan sebenarnya mengenai pembatalan, dipilih yang paling dahulu terjadi. 4Life berhak menahan dan / atau menyimpan komisi dan mencegah setiap roll-up tergantung pada situasi individu dari tiap kasus.

10.4. PEMBATALAN SUKARELA

Distributor dalam rencana pemasaran multilevel ini setiap saat berhak membatalkan dengan alasan apapun. Pembatalan harus diajukan secara tertulis kepada Perusahaan. Pemberitahuan

tertulis harus menyertakan tandatangan, nama dengan huruf cetak, alamat dan Nomor Identifikasi Distributor dari distributor. Apabila distributor yang batal juga ada pada Autoship program, maka Autoshipnya juga akan dibatalkan. Apabila yang bersangkutan berkeinginan untuk tetap sebagai pelanggan Autoship, maka ia harus menghubungi Departemen Layanan Distributor 4Life untuk menetapkan rekening pelanggan.

10.5. TIDAK BERLANJUT

Distributor juga dengan sukarela dapat membatalkan Perjanjian Distributornya akibat tidak membayar biaya materi dan pendaftaran ulang.



DEFINISI

4LIFE

Istilah “4Life”, sebagaimana yang digunakan di seluruh Perjanjian, berarti PT 4Life Indonesia Trading.

DISTRIBUTOR AKTIF

Distributor yang memenuhi persyaratan Personal Life Point Volume minimum sebagaimana yang ditetapkan dalam Rencana Pemasaran dan Kompensasi 4Life untuk memastikan bahwa Perjanjian Distributor tetap berlaku.

PERJANJIAN

Kontrak antara Perusahaan dan setiap distributor mencakup Perjanjian Distributor, Kebijakan dan Prosedur 4Life dan Rencana Pemasaran dan Kompensasi 4Life yang berlaku saat ini, dan sebagaimana yang diubah oleh 4Life atas dasar kebijaksanaan pihaknya sepenuhnya. Dokumen-Perjanjian ini secara bersama-sama disebut “Perjanjian”.

PELANGGAN AUTOSHIP

Pelanggan yang telah menandatangani Perjanjian Pelanggan 4Life dan yang sepakat untuk membeli paket produk dan layanan 4Life yang telah ditetapkan pada setiap bulan kalender.

PRODUK / LAYANAN YANG TERKAIT KOMISI

Pembelanjaan atas semua produk dan layanan 4Life mendapatkan komisi dan bonus. Distributor Kit dan alat bantu penjualan bukanlah produk yang mendapatkan komisi.

PERUSAHAAN

Istilah “Perusahaan” sebagaimana yang digunakan di seluruh Perjanjian berarti PT 4Life Indonesia Trading.

DOWNLINE

Lihat “Jaringan Pemasaran.”

LAPORAN KEGIATAN DOWNLINE

Laporan bulanan yang dikelola oleh 4Life yang menyediakan data penting terkait dengan identitas distributor, informasi penjualan dan kegiatan pendaftaran dari Jaringan Pemasaran setiap distributor. Laporan ini berisi informasi rahasia dan rahasia dagang yang merupakan milik dari 4Life.

PENDAFTAR

Distributor yang secara perseorangan merekrut distributor lain dan menempatkan distributor baru dalam Downline-nya. Pendaftar distributor baru juga dapat menjadi Sponsor distributor baru.

GROUP LIFE POINT VOLUME

Nilai produk 4Life untuk menghitung komisi yang dihasilkan oleh Organisasi Pemasaran distributor. Group Life Point Volume mencakup Personal Life Point Volume dari distributor yang bersangkutan (Distributor Kit dan alat bantu penjualan tidak memiliki Life Point Volume.)

RUMAH TANGGA LANGSUNG

Kepala rumah tangga dan anggota keluarga yang menjadi tanggungan yang tinggal di rumah yang sama.

JENJANG

Tingkatan pelanggan dan distributor *downline* dalam Jaringan Pemasaran distributor tertentu. Istilah ini merujuk pada hubungan distributor terhadap distributor *upline* tertentu yang ditentukan oleh jumlah distributor di antara mereka yang terkait oleh sponsor. Misalnya, apabila A mensponsori B, yang mensponsori C, yang mensponsori D, yang mensponsori E, maka E ada pada jenjang keempat dari A.

LIFE POINTS

Setiap produk 4Life yang dapat terkena komisi diberi nilai poin. Komisi distributor didasarkan atas total nilai poin dari produk yang dijual oleh setiap distributor dan Jaringan Pemasarannya.

LINE

Disebut juga kaki. Bagian dari Downline yang dimulai dengan seseorang yang disponsori oleh anda dan berlanjut ke bawah dari sponsor.

JARINGAN PEMASARAN

Pelanggan dan distributor di bawah distributor tertentu.

MATERI 4LIFE RESMI

Pustaka, audio tape atau video tape, dan materi lain yang dikembangkan, dicetak, dipublikasi dan / atau didistribusikan oleh 4Life kepada para distributor.

PERSONAL LIFE POINT VOLUME

Nilai yang dapat terkena komisi dari layanan dan produk yang dijual dalam jangka waktu volume: (1) oleh Perusahaan kepada distributor; dan (2) oleh Perusahaan kepada

pelanggan yang langsung didaftar secara pribadi dan Autoship dari distributor.

PERINGKAT YANG MEMENUHI SYARAT — Istilah “Peringkat Yang Memenuhi Syarat” merujuk pada peringkat saat ini dari distributor yang ditentukan oleh Rencana Pemasaran dan Kompensasi 4Life untuk suatu jangka waktu volume. Untuk dianggap “Memenuhi Syarat” relatif terhadap peringkat tertentu, distributor harus memenuhi kriteria yang ditetapkan dalam Rencana Pemasaran dan Kompensasi 4Life untuk peringkat terkaitnya.

DAPAT DIJUAL KEMBALI

Produk dan alat bantu penjualan “Dapat Dijual Kembali” apabila masing-masing dari unsur-unsur berikut terpenuhi: (1) belum dibuka dan belum digunakan; (2) kemasan dan label belum diubah atau dirusak; (3) produk dan kemasan dalam kondisi sedemikian rupa sehingga praktek dagang yang wajar dari segi komersial dapat menjual

DEFINISI

barang dagangan dengan harga penuh; (4) produk dikembalikan ke 4Life dalam waktu satu (1) tahun sejak tanggal pembelian; (5) tanggal berakhirnya produk belum tiba. Setiap barang dagangan yang diidentifikasi pada saat penjualan sebagai tidak dapat dikembalikan, tidak dilanjutkan atau sebagai barang musiman tidak dapat dijual kembali.

SPONSOR

Distributor yang merupakan upline langsung anda. Sponsor dari distributor baru juga dapat menjadi Pendaftar distributor baru.

CATATAN



TOGETHER, BUILDING PEOPLE™

PT. 4Life Indonesia Trading

Cyber 2 Tower, Lantai 6 unit A-B, Jl. H.R. Rasuna Said Blok X5/13, Kuningan, Jakarta Selatan 12950 Indonesia

Telp : (021) 29240200 Fax : (021) 29021662

email : indonesia@4life.com

www.4life.com

©2011 PT 4Life Indonesia Trading

All Rights Reserved. Indonesia Distribution Only.