



APA PUN
YANG KAMI LAKUKAN
MEMBANTU ANDA MENCINTAI
HIDUP DAN
MENGHIDUPKANNYA.TM

Kebijakan & Prosedur

BAGIAN 1.....3

PENDAHULUAN.....3

1.1	Kebijakan yang termasuk dalam Perjanjian Penjualan Langsung.....	3
1.2	Tujuan.....	3
1.3	Perubahan.....	3
1.4	Keterlambatan	3
1.5	Keterpisahan Kebijakan dan Ketentuan.....	3
1.6	Judul Tidak Bersifat Substantif.....	3
1.7	Pengabaian	3
1.8	Larangan Kepercayaan	3
1.9	Periode Cooling Off untuk Penjual Langsung	3

BAGIAN 2.....3

MENJADI PENJUAL LANGSUNG3

2.1	Persyaratan untuk menjadi penjual langsung USANA.....	3
2.2	Starter Kit	4
2.3	Nomor dan Identifikasi Penjual Langsung.....	4
2.4	Pendaftaran Sementara	4
2.5	Keuntungan Menjadi Penjual Langsung	4
2.6	Biaya Keanggotaan Tahunan.....	4
2.7	Pengunduran Diri	4

BAGIAN 3.....5

MENJALANKAN BISNIS KEANGGOTAAN PENJUALAN LANGSUNG USANA5

3.1	Tindakan Para Anggota Keluarga atau Individu yang Terafiliasi	5
3.2	Ketaatan terhadap Skema Kompensasi USANA?	
3.3	Periklanan.....	5
3.3.1	Umum	5
3.3.2	Televisi dan Radio	5
3.3.3	Permintaan Media.....	5
3.3.4	Merk Dagang dan Hak Cipta.....	5
3.3.5	Penggunaan Nama, Gambar, dan Ilustrasi Penjual Langsung.....	6
3.3.6	Harga yang Diiklankan	6
3.3.7	Media sosial.....	6
3.4	Klaim dan Pernyataan Penjual Langsung	6
3.4.1	Pernyataan Produk	6
3.4.2	Pernyataan Pendapatan	6
3.4.3	Ganti Rugi.....	6
3.5	Perekrutan yang Tidak Sah.....	6
3.5.1	Larangan Permintaan setelah Pembatalan	7
3.5.2	Laporan Genealogi	7
3.6	Perusahaan, Kemitraan, dan Perserikatan.....	8
3.7	Data Pribadi dan Hak Atas Privasi.....	8
3.7.1	Informasi pribadi	8

3.7.2	Menyampaikan Informasi Pribadi kepada Pihak Ketiga	8
3.7.3	Akses Penjual Langsung pada Informasi pribadi	8
3.8	Status Kontraktor Independen	9
3.9	Asuransi.....	9
3.9.1	Jaminan Asuransi untuk Liabilitas Produk	9
3.9.2	Dugaan Resiko	9
3.10	Internasional	9
3.11	Ketaatan kepada Hukum dan Undang-Undang.....	9
3.12	Keanggotaan Penjualan Langsung Tunggal	9
3.13	Larangan Pengemasan dan Pelabelan Ulang...9	
3.14	Penjualan, Pengalihan, Penunjukan Keanggotaan Penjualan Langsung	9
3.15	Pemisahan Keanggotaan Penjualan Langsung	10
3.16	Penggantian	10
3.17	Pajak	10
3.17.1	Pajak penghasilan.....	10
3.17.2	Pajak	10
3.18	Permohonan Perlengkapan Telepon dan E-Mail	10
3.19	Wilayah.....	11
3.20	Pameran dan eksposisi dagang.....	11
3.21	Pengalihan Sponsor.....	11
3.21.1	Pendaftaran yang Tidak Sesuai.....	11
3.21.2	Pergantian Penempatan	11
3.21.3	Crossline Raiding	11
3.22	Praktek Penipuan dan Tindakan yang Merugikan.....	12

BAGIAN 4.....12

TANGGUNG JAWAB PENJUAL LANGSUNG DAN SPONSOR.....12

4.1	Pengawasan, Pelatihan, dan Penjualan yang Berkesinambungan	12
4.2	Larangan Melakukan Perusakan Nama Baik...12	
4.3	Penahanan Aplikasi atau Pesanan	12
4.1	Pelaporan Pelanggaran Kebijakan.....	12

BAGIAN 5.....12

SYARAT-SYARAT PENJUALAN12

5.1	Penjualan Produk.....	12
5.2	Penjualan Pada Pelanggan Ritel.....	13
5.3	Larangan Pembelian Inventarisasi yang Berlebihan	13
5.4	Deposit	13

BAGIAN 6.....	13
BONUS DAN KOMISI.....	13
6.1 Siklus Bonus dan Komisi	13
6.2 Penyesuaian Bonus dan Komisi	13
6.3 Kehilangan Hak Atas Komisi	13
6.4 Komisi dan Kredit yang Tidak Diklaim	13

BAGIAN 7

GARANSI PRODUK, PENGEMBALIAN, DAN

PEMBELIAN KEMBALI INVENTARISASI	13
7.1 Penukaran Produk	13
7.2 Kebijakan Pengembalian Tiga Puluh (30) Hari	14
7.2.1 Pelanggan Ritel.....	14
7.2.2 Konsultan Terpilih	14
7.2.3 Periode Cooling Off	14
7.3 Pengembalian Lain-Lain.....	14
7.4 Prosedur untuk Semua Pengembalian dan Pembelian Kembali.	14

BAGIAN 8

PENYELESAIAN PERSELISIHAN DAN TINDAKAN PENDISCIPLINAN

8.1 Perselisihan Antara Para Penjual Langsung	14
8.1.1 Keluhan dan Pengaduan.....	14
8.1.2 Tinjauan Departemen Kepatuhan (Compliance).....	15
8.2 Yurisdiksi, Domisili, dan Pemilihan Hukum untuk Perselisihan antara USANA dan Penjual Langsung.....	15
8.3 Tindakan Pendisiplinan	15

BAGIAN 9.....

PEMESANAN	15
9.1 Metode Pemesanan.....	15
9.2 Program Pemesanan Otomatis	15
9.3 Kebijakan Pemesanan Umum	16
9.4 Membeli Produk USANA.....	16
9.5 Kebijakan Back Order – Pesanan Tunda	16
9.6 Perbedaan dalam Pengiriman	16

BAGIAN 10.....

PEMBAYARAN DAN PENGIRIMAN.....	16
10.1 Metode Pembayaran	16
10.1.1 BankTransfer.....	16
10.1.2 Kartu Kredit	16
10.2 Kekurangan Dana dan Kredit yang Ditolak	16
10.3 Program Pemesanan Otomatis	16
10.4 Pengiriman dan Resiko Kerugian	16

BAGIAN 11.....

LAYANAN PENJUALAN LANGSUNG.....	16
11.1 Perubahan Terhadap Keanggotaan Penjualan Langsung	16
11.1.1 Umum	16
11.1.2 Tambahan untuk Co-Applicant.....	17
11.2 Laporan Genealogi dan Pernyataan Komisi ..	17
11.2.1 Laporan Genealogi	17
11.2.2 Pernyataan Komisi.....	17
11.3 Kesalahan atau Pertanyaan.....	17
11.4 Penyelesaian Masalah.....	17

BAGIAN 12.....

KEBIJAKAN KETIDAK-AKTIFAN ATAU PEMBATALAN.....

12.1 Ketidak-aktifan.....	17
12.2 Pembatalan Diluar Kehendak.....	17
12.3 Pembatalan Tertulis.....	17
12.4 Dampak Pembatalan	18

BAGIAN 13.....

DEFINISI	18
-----------------------	-----------



© Hak Cipta 2016 milik USANA Health Sciences, Inc.
 Dengan ini, Penjual Langsung USANA diberikan izin untuk
 memperbanyak artikel manapun yang muncul di bagian ini untuk
 keperluan pribadi, artikel yang tersedia dapat dicetak ulang
 seluruhnya dengan menambahkan catatan : “Dicetak kembali atas
 izin dari PT USANA Health Sciences Indonesia”

BAGIAN 1 – PENDAHULUAN

1.1 KEBIJAKAN YANG TERMASUK DALAM PERJANJIAN PENJUALAN LANGSUNG

Kebijakan dan Prosedur ini, dalam bentuknya yang ada pada saat ini dan yang mungkin diubah dari waktu ke waktu berdasarkan kebijakan USANA, dimasukkan ke dalam Perjanjian Penjualan Langsung USANA. Masing-masing Penjual Langsung bertanggung jawab untuk membaca, memahami, mematuhi, dan memastikan bahwa pihaknya menyadari dan mengimplementasikan versi paling baru dari Kebijakan dan Prosedur ini. Demi tujuan kebijakan ini, istilah Penjual Langsung mengacu pada semua individu yang mengadakan kesepakatan Perjanjian dan Aplikasi Penjual Langsung dengan USANA setelah bulan Februari 2000 dan semua individu yang mengadakan kesepakatan Perjanjian dan Aplikasi Penjual Langsung dengan USANA.

1.2 TUJUAN

Tujuan dari Perjanjian Penjualan Langsung ini adalah:

- Untuk menetapkan hubungan antara USANA dan Penjual Langsung Independen;
- Untuk menentukan standar perilaku bisnis yang wajar;
- Untuk membantu Penjual Langsung dalam membangun dan melindungi bisnisnya.

1.3 PERUBAHAN

Perusahaan dari waktu ke waktu dapat mengubah syarat dan ketentuan Perjanjian Penjualan Langsung, Kebijakan dan Prosedur, Skema Kompensasi dan Daftar Harga. Perubahan tersebut akan berlaku sejak ada pemberitahuan mengenai perubahan tersebut pada media publikasi resmi USANA.

1.4 KETERLAMBATAN

USANA tidak bertanggung jawab atas keterlambatan dan kegagalan dalam melaksanakan kewajiban mereka yang dikarenakan oleh situasi yang berada di luar kendali wajar pihak tersebut, seperti pemogokan, permasalahan perburuan, keributan, perang, kebakaran, kematian, pengurangan atau gangguan dalam sumber pasokan, ketetapan atau peraturan pemerintah, dll.

1.5 KETERPISAHAN KEBIJAKAN DAN KETENTUAN

Apabila ada ketentuan dalam Perjanjian Penjualan Langsung yang telah ada saat ini atau yang mungkin diubah di kemudian hari diketahui menjadi tidak sah, ilegal, atau tidak dapat diterapkan karena alasan apapun, maka hanya ketentuan yang tidak sah tersebut saja yang akan dipisahkan dari Perjanjian Penjualan Langsung; sementara syarat dan ketentuan lainnya akan tetap berlaku dan ditegakkan sepenuhnya dan ditafsirkan seperti apabila ketentuan yang dianggap tidak sah, ilegal, dan tidak dapat diterapkan tersebut tidak pernah menjadi bagian dari Perjanjian Penjualan Langsung ini.

1.6 JUDUL TIDAK BERSIFAT SUBSTANTIF

Judul dan penamaan dalam Kebijakan ini adalah untuk tujuan referensi semata dan bukan merupakan dan tidak akan ditafsirkan sebagai, istilah substantif dari Perjanjian Penjualan Langsung.

1.7 PENGABAIAN

USANA tidak akan kehilangan haknya untuk menuntut agar Penjual Langsung mematuhi Perjanjian Penjualan Langsung atau hukum dan undang-undang yang berlaku mengenai pelaksanaan bisnis. Pengabaian kebijakan hanya akan dilakukan dalam keadaan yang sangat jarang, dan pengabaian tersebut akan disampaikan kepada Pejabat Kepatuhan (Compliance) atau seorang pejabat Perusahaan. Pengabaian tersebut hanya akan berlaku untuk satu kasus tertentu itu saja.

1.8 LARANGAN KEPERCAYAAN

Seorang Penjual Langsung harus meminta saran dari penasihat profesional mereka untuk masalah hukum, keuangan, atau saran profesional lainnya dan tidak bergantung pada saran yang diberikan oleh USANA tersebut.

1.9 PERIODE COOLING OFF UNTUK PENJUAL LANGSUNG

Apabila seorang Penjual Langsung memutuskan untuk segera membatalkan hak Keanggotaan Penjualan Langsung nya selama periode 30 hari setelah pendaftarannya, maka USANA akan mengembalikan 100 persen harga BDS/Starter Kit dan semua produk yang dibeli sebagai bagian dari pemesanan awal penjual langsung (tidak termasuk biaya pengiriman). Untuk informasi lebih lengkap tentang periode cooling off silahkan lihat pada Bagian 7.2.3

BAGIAN 2 – MENJADI PENJUAL LANGSUNG

2.1 PERSYARATAN UNTUK MENJADI PENJUAL LANGSUNG USANA:

- Setidaknya telah berusia 17 tahun dan memiliki KTP;
- Berdomisili di Indonesia;
- Telah membaca Kebijakan dan Prosedur serta Skema Kompensasi USANA;
- Menyerahkan Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung yang asli dan telah ditandatangani serta salinan KTP Penjual Langsung kepada USANA;
- Menyerahkan alamat dan nomor telepon korespondensi Anda yang benar dan dapat dihubungi saat ini kepada USANA;
- Membeli Starter Kit USANA dengan harga nominal (kecuali dilarang oleh hukum); dan
- Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak atau "NPWP" yang masih berlaku (bagi individu) atau NPWP dan/atau Nomor Pokok Pengusaha Kena Pajak atau "NPPKP" (sebatas yang dapat berlaku) (bagi bisnis dan perusahaan)."

- Apabila USANA menetapkan bahwa Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung mengandung kontak atau informasi lain yang tidak akurat atau palsu, maka pihak USANA dapat segera menghentikan perjanjian atau menyatakan bahwa Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung tersebut batal dan tidak berlaku sejak awal. Selain itu, Penjual Langsung berkewajiban untuk terus menerus melaporkan kepada Perusahaan apabila ada perubahan yang mempengaruhi kebenaran Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung.
- USANA berhak untuk menerima atau menolak permohonan karena alasan apapun.

2.2 STARTER KIT

Tidak ada seorang pun yang diharuskan untuk membeli produk USANA untuk menjadi Penjual Langsung. Meskipun demikian, untuk membiasakan Penjual Langsung yang baru dengan produk, layanan, atau teknik penjualan, perlengkapan teknik, dan peralatan lain milik USANA, maka USANA meminta agar Penjual Langsung yang baru membeli Sistem Pengembangan Bisnis/Starter Kit kecuali apabila dilarang oleh hukum. USANA akan membeli kembali peralatan yang masih dapat dijual dari Penjual Langsung yang mengakhiri Perjanjian Penjualan Langsung mereka.

2.3 NOMOR DAN IDENTIFIKASI PENJUAL LANGSUNG

Ketika USANA menerima dan meluluskan Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung yang asli, USANA akan memberikan Nomor Penjual Langsung yang unik kepada Penjual Langsung tersebut. Penjual Langsung harus menggunakan Nomor Penjual Langsung milik mereka kapanpun mereka menghubungi Perwakilan Layanan Penjual Langsung USANA untuk melakukan pemesanan dan memeriksa komisi dan bonus. Semua warga negara Indonesia wajib pajak diharuskan untuk mendaftarkan mereka sebagai pembayar pajak, menghitung kewajiban pajak mereka, membayarkan kewajiban pajaknya, mengisi pengembalian pajak, dan menahan pajak untuk pembayaran tertentu. Penjual Langsung diminta untuk menyerahkan nomor kode pembayaran pajak yang masih berlaku kepada USANA untuk tujuan penahanan pajak.

2.4 PENDAFTARAN SEMENTARA

Setelah menandatangani Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung, maka pemohon Penjual Langsung dapat mendaftarkan dirinya melalui Internet untuk menerima Nomor Penjual Langsung Sementara dan kewenangan sementara untuk menjadi Keanggotaan Penjualan Langsung baru sementara permohonan tertulisnya diteruskan kepada USANA. Pemohon harus menyerahkan semua informasi yang diperlukan kepada USANA untuk melengkapi Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung. Pemohon dapat memesan Starter Kit pada saat itu dengan menggunakan kartu kredit yang sah atau bank transfer. Nomor dan kewenangan Sementara Penjual Langsung milik Penjual Langsung yang baru, berlaku untuk jangka waktu 21 hari, sementara menunggu diterimanya Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung yang asli yang ditandatangani beserta salinan KTP Penjual Langsung. USANA berhak untuk menahan pembayaran komisi yang diperoleh apabila Permohonan dan Perjanjian serta salinan KTP belum diterima dalam kurun waktu 21 hari penerimaan sementara tersebut. Apabila USANA telah menerima Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung yang asli dan salinan KTP, maka USANA akan memberikan Nomor Penjual Langsung Permanen kepada penjual langsung dan memperpanjang periode kewenangan Keanggotaan Penjualan Langsung awal menjadi satu tahun penuh. Apabila setelah 21 hari sejak Pendaftaran Sementara tersebut Penjual Langsung belum

menyerahkan Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung yang asli dan telah ditandatangani serta salinan KTP Penjual Langsung, USANA berhak untuk menangguhkan hak keanggotaan Penjual Langsung dari sistemnya dan menghentikan pembayaran komisi yang diperoleh. Apabila setelah 90 hari sejak Pendaftaran Sementara tersebut Penjual Langsung belum menyerahkan Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung yang asli dan telah ditandatangani serta salinan KTP Penjual Langsung, USANA berhak untuk mencabut hak keanggotaan Penjual Langsung dari sistemnya dan menghentikan pembayaran komisi yang diperoleh.

*Untuk informasi mengenai pengembalian, silahkan lihat Bagian 7

2.5 KEUNTUNGAN MENJADI PENJUAL LANGSUNG

Apabila USANA telah menerima Permohonan dan Perjanjian dari seorang Penjual Langsung, maka keuntungan Skema Kompensasi USANA dan Perjanjian Penjualan Langsung dapat dinikmati oleh Penjual Langsung yang baru. Keuntungan-keuntungan ini meliputi hak untuk:

- Membeli produk dan layanan USANA dengan menggunakan harga penjual langsung;
- Berpartisipasi dalam Skema Kompensasi USANA (menerima bonus dan komisi, apabila berhak atas hal tersebut);
- Mensponsori individu lain sebagai Konsultan Terpilih atau Penjual Langsung dalam bisnis USANA dan dengan demikian membangun suatu tim dan mengembangkannya melalui Skema Kompensasi USANA;
- Menerima literatur USANA dan komunikasi USANA yang lainnya;
- Menjual produk-produk dan layanan USANA secara ritel, dan mendapatkan keuntungan dari penjualan tersebut;
- Berpartisipasi dalam kontes dan program promosi dan insentif yang disponsori oleh USANA bagi para Penjual Langsungnya; dan
- Berpartisipasi dalam dukungan, layanan, pelatihan, motivasional, dan fungsi penghargaan yang disponsori USANA dalam hal pembayaran atas biaya-biaya yang sesuai, apabila memungkinkan penerapannya.

Keberlanjutan bisnis Keanggotaan Penjualan Langsung bagi seorang Penjual Langsung atau keberlanjutan penerimaan penghasilan berdasarkan Skema Kompensasi USANA atau penerimaan keuntungan-keuntungan lain berdasarkan Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung merupakan penerimaan terhadap Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung, Kebijakan dan Prosedurnya, dan juga setiap dan semua perubahan yang ada di dalamnya.

2.6 BIAYA KEANGGOTAAN TAHUNAN

Penjual langsung akan dikenakan biaya keanggotaan tahunan sebesar Rp. 90,000. USANA akan secara otomatis memungut biaya tersebut dari kartu kredit Anda yang telah tercatat dengan USANA pada saat penjual langsung melakukan pendaftaran. Penjual langsung yang tidak memiliki kartu kredit harus melaporkan diri melalui telepon atau email. Biaya keanggotaan tahunan akan:

- Secara otomatis memperbaharui langganan Anda dengan publikasi USANA;
- Perbaharui Perjanjian Penjual Langsung (menandakan penerimaan dan berjanji untuk mematuhi Kebijakan dan Prosedur sebagaimana telah diubah dari waktu ke waktu atas kebijakan USANA) dan menjaga garis sponsor Anda; dan
- Melanjutkan hak Anda untuk berpartisipasi dalam Rencana Kompensasi USANA; membeli produk USANA; menikmati program dukungan layanan USANA; berpartisipasi dalam promosi perusahaan, kontes, dan penghargaan; dan menghadiri acara perusahaan.

2.7 PENGUNDURAN DIRI

Penjual Langsung dapat mengundurkan diri setiap saat dengan mengajukan surat permintaan pengunduran diri Kepada USANA.

BAGIAN 3 – MENJALANKAN BISNIS KEANGGOTAAN PENJUALAN LANGSUNG USANA

3.1 TINDAKAN PARA ANGGOTA KELUARGA ATAU INDIVIDU YANG TERAFILIASI

Apabila ada anggota keluarga langsung dari Penjual Langsung (pasangan atau pihak tertanggung dari Penjual Langsung) yang terlibat dalam aktivitas apapun yang apabila dilakukan oleh penjual langsung, akan melanggar ketentuan manapun dalam Perjanjian Penjualan Langsung ini, maka aktivitas tersebut akan dianggap sebagai pelanggaran yang dilakukan oleh penjual langsung.

3.2 KETAATAN TERHADAP SKEMA KOMPENSASI USANA

Penjual Langsung harus mentaati ketentuan-ketentuan dalam Skema Kompensasi USANA sebagaimana telah ditetapkan dalam literatur resmi USANA. Penjual Langsung tidak akan menawarkan peluang USANA melalui atau dengan menggabungkan, peluang lain atau metode pemasaran yang tidak disetujui. Penjual Langsung tidak akan mengharuskan atau menganjurkan agar Penjual Langsung lain atau-pun kandidat Konsultan Terpilih atau Penjual Langsung untuk berpartisipasi dalam USANA dengan cara apapun yang tidak sesuai dengan program sebagaimana telah ditetapkan dalam literatur resmi USANA. Penjual Langsung tidak akan mengharuskan atau menganjurkan agar Penjual Langsung lain ataupun kandidat Konsultan Terpilih atau Penjual Langsung untuk mengadakan perjanjian atau kontrak lain selain dari perjanjian dan kontrak resmi USANA untuk menjadi Penjual Langsung USANA. Demikian pula, Penjual Langsung tidak akan mengharuskan atau menganjurkan agar Penjual Langsung lain ataupun kandidat Konsultan Terpilih atau Penjual Langsung untuk melakukan pembelian dari, atau melakukan pembayaran kepada, individu atau entitas lain untuk berpartisipasi dalam Skema Kompensasi USANA, selain dari hal-hal yang dibeli atau untuk pembayaran yang ditetapkan sebagai hal-hal yang disarankan atau diminta dalam literatur resmi USANA.

3.3 PERIKLANAN

3.3.1 Secara umum

Penjual Langsung harus menghindari semua tindakan atau praktek bisnis yang bersifat tidak sopan, menipu, menyesatkan, tidak taat hukum, tidak etis, atau tidak bermoral dalam rangka menjalankan pemasaran dan promosi USANA, peluang USANA, dan Skema Kompensasi USANA, dan juga produk-produk USANA. Hanya Penjual Langsung yang telah mencapai level Gold Director atau lebih tinggi saja yang dapat menghasilkan penjualan dan pemasaran individu, serta materi pendukung untuk memasarkan atau mempromosikan USANA, peluang USANA, Skema Kompensasi USANA, produk-produk USANA, atau bisnis USANA mereka. Semua Penjual Langsung lainnya hanya dapat menggunakan peralatan dan materi pendukung penjualan yang diproduksi atau yang saat itu disetujui oleh USANA. Penjualan, pemasaran, dan materi pendukung meliputi, tetapi tidak terbatas pada, pelatihan dan

pengumpulan informasi, brosur, flyers, pamflet, poster, kartu pos, surat, iklan tertentu, dll, mempromosikan produk dan program USANA, dan juga pesan e-mail, rekaman pesan suara, situs media sosial, dan situs Internet yang digunakan untuk mempublikasikan USANA, produk, layanan, atau Skema Kompensasinya.

Setiap Penjual Langsung yang telah mencapai level Gold Director atau di atasnya yang ingin menciptakan peralatan penjualannya sendiri, materi promosi, iklan, atau literatur lain (materi promosi) harus menyerahkan salinan materi yang diajukan kepada USANA untuk ditinjau dan disetujui sebelum ia dapat menggunakan informasi tersebut untuk mempromosikan bisnisnya ataupun peluang USANA. Setelah materi promosi yang diajukan diterima, maka USANA akan meninjau informasi tersebut untuk menentukan kelayakan bentuk materi dan isinya. Tinjauan USANA atas materi promosi yang diajukan akan dikenakan biaya tinjauan. USANA akan segera memberitahukan level Gold Director atau level yang lebih tinggi mengenai keputusan Perusahaan apakah akan menyetujui atau menolak materi untuk digunakan dalam mempromosikan dan mendukung aktivitas bisnis USANA yang dijalankannya. Gold Director dan level yang lebih tinggi hanya diperkenankan untuk menggunakan materi tersebut apabila telah mendapatkan persetujuan tegas dari USANA. Materi tersebut tidak akan ditawarkan untuk dijual sebagai keuntungan bagi penjual langsung. Penjual langsung bertanggung jawab untuk memastikan bahwa materi promosi yang telah disetujui sebelumnya selalu diperbarui dan up-to-date. USANA selanjutnya berhak untuk membatalkan persetujuan atas materi promosi apapun, dan Penjual Langsung akan mengabaikan semua tuntutan atas kerugian atau remunerasi yang muncul dari atau terkait dengan pembatalan tersebut.

3.3.2 Televisi dan Radio

Penjual Langsung tidak diperkenankan untuk beriklan di Televisi dan Radio berdasarkan kebijakan 3.3.1 kecuali apabila telah mendapatkan persetujuan tertulis dari USANA.

3.3.3 Permintaan Media

Penjual Langsung harus menyampaikan semua permintaan media terkait USANA kepada Departemen Kepatuhan (Compliance) USANA. Hal ini akan menjamin bahwa informasi yang akurat dan konsisten akan sampai pada masyarakat umum.

3.3.4 Merk Dagang dan Hak Cipta

- Penjual Langsung, baik secara langsung maupun tidak langsung, tidak diperbolehkan untuk menggunakan merk dagang atau nama dagang atau logo perusahaan USANA untuk mempromosikan bisnis independen mereka. Sebaliknya, mereka harus menggunakan logo “Penjual Langsung Independen USANA” untuk mempromosikan bisnis mereka, termasuk dalam daftar bisnis. Salinan logo yang dapat diperbanyak dapat diperoleh dari USANA.
- Penjual Langsung tidak boleh menjawab telepon dengan cara apapun yang mungkin dapat mengindikasikan bahwa atau menyebabkan menelepon menduga bahwa mereka telah menelepon ke kantor perusahaan USANA.

- Penjual Langsung, baik secara langsung maupun tidak langsung, tidak diperbolehkan untuk merekam atau memperbanyak materi dari fungsi perusahaan USANA, acara pidato, dll.
- Penjual Langsung, baik secara langsung maupun tidak langsung, tidak diperbolehkan untuk merekam, memperbanyak, ataupun menyalin presentasi apapun, atau pidato oleh advokat, perwakilan, pembicara, pejabat, direktur, atau Penjual Langsung lainnya.
- Penjual Langsung, baik secara langsung maupun tidak langsung, tidak diperbolehkan untuk merekam atau menyalin rekaman media presentasi yang dibuat oleh USANA, termasuk rekaman audio, rekaman video, CD, dll.
- Penjual Langsung, baik secara langsung maupun tidak langsung, tidak diperbolehkan untuk mempublikasikan, atau menyebabkan untuk dipublikasikannya, baik dalam media cetak atau media elektronik, nama, foto atau gambar, materi hak cipta, atau properti individu yang terkait dengan USANA, tanpa adanya persetujuan tertulis yang tegas dari individu tersebut dan/atau USANA.
- Penjual Langsung, baik secara langsung maupun tidak langsung, tidak diperbolehkan untuk mempublikasikan, baik dalam media cetak atau media elektronik, materi hak cipta atau properti USANA, tanpa adanya persetujuan tertulis yang tegas dari USANA.
- Penjual Langsung, baik secara langsung maupun tidak langsung, tidak diperbolehkan untuk menggunakan atau berupaya untuk mendaftarkan atau menjual nama dagang, merk dagang, nama jasa, atau jasa, nama produk USANA, ataupun turunan daripadanya, untuk nama Internet domain atau alamat e-mail.

3.3.5 Penggunaan Nama, Gambar, dan Ilustrasi Penjual Langsung

Penjual Langsung memberikan persetujuannya bagi USANA untuk menggunakan namanya, kesaksiannya (atau pernyataan lainnya mengenai USANA, produknya, atau peluangnya dalam bentuk tercetak atau rekaman, termasuk terjemahan, parafrase, dan salinan elektronik untuk bentuk yang sama), serta gambar atau ilustrasi (seperti yang dihasilkan atau direkam dalam media fotografi, digital, elektronik, video, atau film) terkait dengan iklan, promosi, dan publikasi peluang dan produk USANA, atau acara-acara yang disponsori atau terkait dengan USANA.

3.3.6 Harga yang Diiklankan

Penjual Langsung tidak diperkenankan untuk menciptakan materi pemasaran atau iklan mereka sendiri yang menawarkan produk USANA dengan harga yang kurang dari harga Pemesanan Otomatis saat itu ditambah dengan biaya pengiriman dan pajak yang berlaku.

3.3.7 Media sosial

Penjual Langsung dapat menggunakan Media sosial, seperti Facebook, Blogger, Twitter, Instagram, dll, untuk berinteraksi dengan jaringannya berkenaan dengan bisnis USANA miliknya. Meskipun demikian, setiap informasi yang dirancang untuk menganjurkan seorang Penjual Langsung atau kandidat Penjual Langsung untuk membeli produk

dan/atau layanan USANA, menghadiri acara USANA, atau menganjurkan agar mereka menghubunginya untuk informasi lebih lanjut, akan dianggap sebagai suatu bentuk iklan dan oleh karenanya termasuk dalam pedoman periklanan sebagaimana ditetapkan pada bagian 3.3.1.

3.4 KLAIM DAN PERNYATAAN PENJUAL LANGSUNG

3.4.1 Pernyataan Produk

Penjual Langsung USANA tidak diperbolehkan untuk menyatakan bahwa produk USANA memiliki sifat terapi atau menyembuhkan kecuali yang telah dijelaskan dalam literatur resmi USANA. Secara khusus, Penjual Langsung juga tidak diperkenankan untuk membuat pernyataan apapun bahwa produk USANA berguna dalam menyembuhkan, merawat, mendiagnosa, mengatasi atau mencegah suatu penyakit apapun. Pernyataan-pernyataan tersebut dapat dianggap sebagai pernyataan medis atau obat-obatan. Pernyataan tersebut tidak hanya merupakan pelanggaran atas Perjanjian Penjualan Langsung, tetapi mereka juga melanggar hukum dan perundang-undangan di Indonesia dan yurisdiksi lainnya.

3.4.2 Pernyataan Pendapatan

Penjual Langsung tidak diperbolehkan untuk membuat proyeksi atau pernyataan atau pengungkapan mengenai pendapatan USANA yang mereka hasilkan (termasuk menunjukkan cek, salinan cek, atau pernyataan bank) ketika melakukan presentasi atau diskusi mengenai peluang USANA atau Skema Kompensasi, kecuali sebagaimana telah ditetapkan dalam literatur resmi USANA.

3.4.3 Ganti Rugi

Seorang Penjual Langsung bertanggung jawab penuh atas semua pernyataan verbal dan/atau tertulis yang dibuatnya terkait dengan produk, layanan, dan Skema Kompensasi USANA yang secara nyata tidak terdapat dalam materi resmi Perusahaan, dan Penjual Langsung setuju untuk memberikan ganti rugi bagi USANA atas setiap klaim, kerugian, atau pengeluaran lainnya, termasuk biaya pengacara, yang muncul akibat pernyataan atau tindakan apapun yang dilakukan oleh Penjual Langsung yang berada diluar lingkup Perjanjian. Ketentuan mengenai bagian ini akan terus berlaku meskipun Perjanjian ini telah diakhiri.

3.5 PEREKRUTAN YANG TIDAK SAH

Penjual Langsung USANA dapat berpartisipasi dalam penjualan langsung lainnya atau jaringan pemasaran lain atau perusahaan multi-level marketing lainnya (secara bersama-sama disebut sebagai "multi-level marketing"), dan Penjual Langsung dapat terlibat dalam aktivitas penjualan yang terkait dengan produk dan layanan yang bukan milik USANA apabila mereka ingin melakukannya. Namun demikian, Penjual Langsung dilarang untuk melakukan aktivitas perekrutan yang tidak sah, yang mencakup hal-hal berikut:

- Merekrut atau mendaftarkan pelanggan USANA atau Penjual Langsung untuk perusahaan bisnis multi-level marketing lain, baik secara langsung ataupun melalui pihak ketiga. Hal ini meliputi, namun tidak terbatas

pada, mempresentasikan atau membantu presentasi perusahaan bisnis multi-level marketing lain kepada Penjual Langsung USANA, atau secara implisit ataupun eksplisit menganjurkan Penjual Langsung USANA untuk bergabung dengan perusahaan bisnis lainnya. Merekrut atau mendaftarkan Penjual Langsung USANA ke bisnis multi-level marketing lain merupakan pelanggaran terhadap kebijakan ini, meskipun apabila Penjual Langsung tidak mengetahui bahwa kandidat tersebut juga seorang Penjual Langsung USANA;

- Memproduksi literatur, rekaman, atau materi promosi apapun dalam bentuk apapun untuk bisnis multi-level marketing lain, atau hadir dalam, direferensikan pada, atau mengizinkan nama atau gambar penjual langsung menjadi bagian atau direferensikan dalam materi promosi, perekrutan, atau permohonan untuk perusahaan multi-level marketing lainnya;
- Menjual, menawarkan untuk menjual, atau mempromosikan produk-produk atau layanan saingan apapun kepada Konsultan Terpilih atau Penjual Langsung USANA. Produk atau layanan apapun yang memiliki kategori sifat yang sama dengan produk atau layanan USANA dianggap sebagai saingan, (seperti, suplemen diet apapun merupakan kategori generik yang sama dengan suplemen diet USANA dan oleh karenanya merupakan produk saingan, terlepas dari perbedaan harga, kualitas, bahan ataupun kandungan nutrisi);
- Menawarkan Produk USANA atau mempromosikan Skema Kompensasi USANA sehubungan dengan rencana bisnis, peluang, produk, atau insentif yang bukan milik USANA;
- Menawarkan produk lain yang bukan milik USANA atau peluang sehubungan dengan penawaran Produk USANA atau rencana bisnis, atau pada saat pertemuan USANA, seminar, peluncuran, konvensi, atau acara-acara USANA lainnya;
- Ketika seorang kandidat Penjual Langsung datang bersama seorang Penjual Langsung ke suatu pertemuan atau acara USANA, Penjual Langsung USANA lainnya tidak diperkenankan merekrut kandidat tersebut untuk mendaftar di USANA atau bisnis multi-level marketing lainnya untuk jangka waktu empat belas (14) hari atau kecuali dan hingga penjual langsung yang membawa kandidat ke acara tersebut memberitahukan kepada Penjual Langsung USANA lain bahwa kandidat yang tersebut telah memilih untuk tidak mendaftar menjadi anggota USANA dan bahwa penjual langsung tersebut tidak lagi merekrut kandidat itu untuk mendaftar di USANA, yang manapun yang terjadi lebih dulu. USANA akan segera membatalkan bisnis Keanggotaan Penjualan Langsung Penjual Langsung manapun yang melanggar ketentuan ini. Pelanggaran kebijakan ini khususnya merugikan pertumbuhan dan penjualan bisnis Penjual Langsung USANA dan juga bisnis USANA sendiri. Apabila seorang Penjual Langsung, baik secara langsung maupun tidak langsung, berpartisipasi dalam penerimaan kompensasi dari, atau memiliki kepentingan kepemilikan, kepentingan hukum

maupun keadilan, sebagai pemilik, mitra, pemegang saham, wali, atau penerima tunggal, dalam bisnis multi-level marketing lainnya, maka mereka tidak diperkenankan untuk berpartisipasi dalam program kepemimpinan USANA atau program Bonus Elit. Seorang Penjual Langsung yang menerima Bonus Kepemimpinan atau Bonus Elit dan pada saat yang sama berpartisipasi dalam perusahaan multi-level marketing lainnya berarti telah melanggar Perjanjian ini, terlepas dari maksud dan tujuan Penjual Langsung dalam partisipasinya tersebut. Seorang Penjual Langsung yang berpartisipasi dengan cara apapun dalam perusahaan multilevel marketing lainnya tidak berhak untuk memiliki akses pada informasi rahasia pelanggan, termasuk, tetapi tidak terbatas pada daftar pelanggan yang ada dalam Sistem Manajemen Downline (Downline Management System - DLM).

3.5.1 Larangan Permintaan setelah Pembatalan

Seorang mantan penjual langsung, baik secara langsung maupun melalui pihak ketiga, tidak boleh meminta dari Penjual Langsung USANA manapun untuk mendaftarkannya pada penjualan langsung, jaringan pemasaran, atau program multi-level marketing program atau peluang apapun untuk jangka waktu satu (1) tahun setelah pembatalan Perjanjian Penjualan Langsung individu atau entitas tersebut. Ketentuan ini akan terus berlaku meskipun kewajiban Penjual Langsung tersebut terhadap USANA telah berakhir, sesuai dengan Perjanjian Penjualan Langsung.

3.5.2 Laporan Genealogi

Laporan Genealogi USANA bersifat rahasia dan berisikan rahasia dagang bisnis milik USANA. Penjual Langsung tidak boleh mempergunakan laporan tersebut untuk tujuan apapun selain untuk mengembangkan bisnis USANA miliknya. Apabila seorang Penjual Langsung berpartisipasi dalam perusahaan multi-level marketing lainnya, maka ia tidak berhak untuk memiliki akses pada Laporan Genealogi. Penjual langsung dan USANA sepakat bahwa, demi kerahasiaan dan larangan pengungkapan untuk Perjanjian ini, USANA tidak akan menyediakan Laporan Genealogi bagi penjual langsung. Selama jangka waktu berlangsungnya Perjanjian Penjualan Langsung dan untuk jangka waktu lima (5) tahun setelah pengakhiran atau habisnya masa berlaku Perjanjian Penjualan Langsung antara Penjual Langsung dan USANA, untuk alasan apapun juga, seorang Penjual Langsung tidak akan, atas namanya sendiri atau atas nama orang lain, kemitraan, asosiasi, kerjasama, atau entitas lain:

- Mengungkapkan informasi apapun yang ada dalam laporan kepada pihak ketiga manapun;
- Menggunakan laporan tersebut untuk bersaing dengan USANA; atau
- Merekrut atau meminta Penjual Langsung manapun yang terdaftar dalam laporan untuk berpartisipasi dalam bisnis multi-level marketing lainnya. Ketentuan ini akan terus berlaku meskipun Perjanjian Penjualan Langsung ini telah berakhir.

3.6 PERUSAHAAN, KEMITRAAN, DAN PERSERIKATAN

Suatu perusahaan, kemitraan, atau perserikatan (secara bersama-sama dalam bagian ini disebut sebagai “Entitas”) dapat menjadi Penjual Langsung USANA dengan cara menyerahkan Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung yang telah dilengkapi dengan baik disertai dengan Pendaftaran Perusahaan, Kemitraan DBA. USANA dapat sewaktu-waktu meminta agar Penjual Langsung menyerahkan Sertifikat Perusahaan, Perjanjian Kemitraan ataupun dokumen perserikatan (dokumen-dokumen ini secara bersama-sama disebut sebagai “Entitas Dokumen”) kepada USANA. Keanggotaan Penjualan Langsung dapat mengubah statusnya di bawah sponsor yang sama dari seorang individu menjadi kemitraan, perusahaan, atau perserikatan, atau dari satu bentuk entitas ke bentuk lainnya. Untuk melakukan hal ini, maka penjual langsung harus menyerahkan Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung yang telah dilengkapi dengan baik, dan Formulir Pendaftaran Perusahaan dan Kemitraan DBA kepada USANA. Formulir Pendaftaran Perusahaan dan Kemitraan DBA harus ditandatangani oleh semua pemegang saham, mitra, perwalian, atau individu lain yang memiliki kepentingan kepemilikan dalam bisnis tersebut. Para anggota Entitas baik secara bersama-sama maupun sendiri bertanggung jawab atas hutang atau kewajiban lain terhadap USANA. Sebagaimana ditetapkan pada Bagian 3.12, tidak ada seorang individu yang dapat berpartisipasi secara langsung ataupun tidak langsung dalam lebih dari satu kerjasama Keanggotaan Penjualan Langsung. Masing-masing anggota dalam Entitas bertanggung jawab untuk mematuhi hukum negara dimana Entitas tersebut dibentuk. USANA berhak untuk menyetujui atau menolak Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung apapun yang diajukan oleh suatu Entitas, demikian juga Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung yang diajukan oleh Penjual Langsung untuk pembentukan suatu Entitas demi tujuan pajak, perencanaan kepemilikan, dan perseroan.

3.7 DATA PRIBADI DAN HAK ATAS PRIVASI

3.7.1 Informasi pribadi

Dari waktu ke waktu, Anda akan diminta untuk menyerahkan informasi pribadi kepada USANA untuk tujuan yang berkaitan dengan kerjasama Keanggotaan Penjualan Langsung Anda atau permohonan Anda untuk menjadi seorang Penjual Langsung USANA. Tujuan ini dapat meliputi:

- Memproses Pengajuan Penjual Langsung Anda;
- Memproses, memenuhi, dan memberitahukan Anda mengenai status pemesanan produk Anda;
- Mengembangkan Laporan Genealogi atau laporan lainnya yang terkait bisnis;
- Menyediakan layanan bagi Penjual Langsung, seperti perencanaan dan memfasilitasi rapat dan pelatihan Penjual Langsung;

- Menyampaikan Keuntungan Menjadi Penjual Langsung;
- Mengembangkan dan mengimplementasikan kebijakan, rencana pemasaran dan strategi; Pemasaran langsung untuk produk dan layanan terkait dengan bisnis USANA Anda;
- Mempublikasikan informasi pribadi dalam newsletters USANA materi promosi, dan komunikasi perusahaan dan antar bagian;
- Memberikan referensi;
- Mematuhi semua hukum yang berlaku dan memberikan bantuan dalam investigasi pemerintahan atau polisi; dan tujuan lain yang secara langsung berkaitan dengan salah satu tujuan di atas.

3.7.2 Menyampaikan Informasi Pribadi kepada Pihak Ketiga

Apabila diperbolehkan berdasarkan ketentuan hukum yang berlaku, maka USANA dapat menyerahkan informasi pribadi Anda kepada pihak ketiga berikut ini:

- Pegawai, direktur, dan manajer USANA dan perusahaan asosiasi/afiliasinya baik di dalam maupun di luar negeri;
- Agen, kontraktor, supplier, vendor, atau pihak ketiga lainnya yang menyediakan layanan administratif, periklanan, pemasaran langsung, percetakan, atau layanan lain bagi USANA atau perusahaan afiliasinya, termasuk, tetapi tidak terbatas pada, pusat distribusi, auditor eksternal, dokter praktek, perwalian, perusahaan asuransi, aktuaria, dan agen/konsultan manapun yang ditunjuk oleh USANA atau perusahaan afiliasinya untuk merencanakan, menyediakan, dan/atau menyampaikan Keuntungan Menjadi Penjual Langsung, penawaran produk, pemasaran langsung atau layanan periklanan terkait dengan bisnis USANA independen milik Anda;
- Para sponsor dan atasan bisnis upline yang mungkin memerlukan akses pada informasi pribadi Penjual Langsung yang menjadi downline-nya untuk memantau aktivitas penjualan dan pengembangan bisnis dalam kelompok penjualan pribadi mereka. Akan tetapi, USANA tidak memberikan informasi mengenai kartu kredit atau NPWP kepada pihak ketiga tanpa ijin dari Anda atau apabila diminta secara hukum atau melalui perintah pengadilan yang sah;

- Orang atau organisasi yang membutuhkan referensi.

3.7.3 Akses Penjual Langsung pada Informasi pribadi

Anda berhak untuk meminta dan mendapatkan informasi pribadi Anda dari USANA yang dimiliki USANA dan mengoreksi data yang tidak akurat (kecuali ada pengecualian yang berlaku). Anda juga dapat meminta USANA untuk menginformasikan kepada Anda jenis informasi pribadi yang disimpan oleh USANA. Permintaan untuk mengakses dan mengoreksi data pribadi atau informasi tentang kebijakan dan praktek USANA mengenai data pribadi harus disampaikan secara tertulis kepada Customer Service USANA.

3.8 STATUS KONTRAKTOR INDEPENDEN

Penjual Langsung merupakan kontraktor independen dan bukan pembeli franchise atau peluang bisnis. Perjanjian antara USANA dan Penjual Langsunnya tidak menciptakan hubungan pemberi kerja/pegawai, keagenan, kemitraan atau joint venture antara Perusahaan dan penjual langsung. Semua Penjual Langsung bertanggung jawab untuk membayar pajak penghasilan dan kepegawaian mereka sendiri. Penjual Langsung tidak akan diperlakukan sebagai pegawai untuk tujuan Peraturan Kepegawaian di Indonesia dan Pajak Penghasilan yang disyaratkan bagi pemberi kerja. Masing-masing Penjual Langsung dianjurkan untuk menetapkan tujuan mereka sendiri, serta jam kerja, metode penjualan, selama mereka mematuhi semua hukum dan syarat dan ketentuan dalam Perjanjian Penjualan Langsung.

3.9 ASURANSI

3.9.1 Jaminan Asuransi untuk Liabilitas Produk

USANA memiliki asuransi untuk melindungi Perusahaan dan Penjual Langsung terhadap klaim atas liabilitas produk. Polis asuransi USANA meliputi suatu "Vendors Endorsement," yang memberikan jaminan asuransi kepada Penjual Langsung Independen selama mereka memasarkan Produk USANA sesuai dengan hukum perundang-undangan yang berlaku dan Perjanjian Penjualan Langsung. Polis liabilitas produk USANA tidak mencakup jaminan untuk klaim yang timbul sebagai akibat kelalaian Penjual Langsung dalam memasarkan produk (lihat juga Bagian 3.4.1).

3.9.2 Dugaan Resiko

Penjual Langsung memahami bahwa pada saat bepergian menuju atau dari rapat, acara, aktivitas, lokakarya, retreat, atau pertemuan yang berkaitan dengan perusahaan, ia melakukannya sebagai bagian dari bisnis independen miliknya sendiri dan dalam hal apapun tidak sebagai seorang pegawai, agen, atau pejabat Perusahaan, meskipun pada faktanya kehadirannya mungkin seluruhnya atau sebagai merupakan undangan dari, atau kesepakatan dengan, Perusahaan untuk menghadiri acara tersebut. Ia bertanggung jawab atas semua resiko dan kewajiban yang terjadi saat bepergian tersebut.

3.10 INTERNASIONAL

Penjual Langsung dapat menjual dan mempromosikan produk, peluang dan layanan USANA, atau merekrut atau mendaftarkan kandidat Penjual Langsung atau pelanggan hanya di negara-negara dimana USANA memiliki ijin untuk melaksanakan bisnisnya, sebagaimana telah disebutkan dalam komunikasi resmi USANA. Apabila seorang Penjual Langsung ingin menjalankan bisnisnya di negara lain yang memiliki kewenangan selain di negara tempat dimana ia menjadi Penjual langsung, maka ia harus mematuhi semua hukum dan perundang-undangan yang berlaku di negara tersebut, termasuk, tetapi tidak terbatas pada, penjualan produk-produk yang secara spesifik hanya dirancang, diformulasikan, dan disetujui untuk pasar tertentu tersebut. Sebagai contoh, produk berlabel Amerika hanya dapat dijual di Amerika; produk berlabel Meksiko hanya boleh dijual di Meksiko.

3.11 KETAATAN KEPADA HUKUM DAN UNDANG-UNDANG

Anda harus mematuhi semua hukum yang berlaku bagi bisnis Anda.

3.12 KEANGGOTAAN PENJUALAN LANGSUNG TUNGGAL

Seorang Penjual Langsung dapat menjalankan bisnisnya, menerima kompensasi dari, atau memiliki kepentingan kepemilikan, kepentingan hukum maupun keadilan, sebagai pemilik, mitra, pemegang saham, wali, atau penerima hanya di satu kerjasama Keanggotaan Penjualan Langsung USANA. Namun, tanpa mengabaikan peraturan ini, pasangan Anda dapat menjadi Penjual Langsung dan menjalankan kerjasama Keanggotaan Penjualan Langsung kedua selama Keanggotaan Penjualan Langsung pasangan Anda tersebut ditempatkan di bawah salah satu Tim Anda dan tidak berada pada garis silang penjualan dalam organisasi. Bisnis yang kedua harus menjadi bisnis independen asli yang dijalankan oleh orang yang tertera dalam perjanjian dan bukan oleh orang yang bertindak sebagai pemilik bisnis yang pertama.

3.13 LARANGAN PENGEMASAN DAN PELABELAN ULANG

Penjual Langsung tidak diperbolehkan untuk melabel ulang atau mengubah label pada Produk USANA, informasi, materi, atau program apapun dengan cara bagaimanapun. Penjual Langsung tidak diperbolehkan untuk mengemas ulang atau mengisi ulang Produk USANA yang manapun. Produk USANA harus dijual dalam wadah aslinya saja. Pelabelan ulang atau pengemasan ulang tersebut merupakan pelanggaran terhadap hukum yang berlaku dan dapat menyebabkan hukuman kriminal yang serius. Hal ini juga dapat menyebabkan adanya kewajiban sipil apabila orang yang menggunakan produk menderita cedera dalam bentuk apapun atau properti mereka rusak sebagai akibat dari pengemasan atau pelabelan ulang terhadap produk.

3.14 PENJUALAN, PENGALIHAN, PENUNJUKAN KEANGGOTAAN PENJUALAN LANGSUNG

Penjual Langsung tidak diperbolehkan menjual, mengalihkan, memberikan hak Keanggotaan Penjualan Langsung mereka kepada orang lain atau entitas lain tanpa ada persetujuan dari USANA. Untuk mendapatkan persetujuan, Anda harus:

- Menjadi seorang Penjual Langsung yang memenuhi semua kewajibannya sebagaimana ditentukan oleh USANA atas kebijakannya semata.
- Sebelum pengalihan apapun dapat disetujui oleh USANA, semua kewajiban hutang penjualan yang dimiliki Penjual Langsung terhadap USANA harus dipenuhi.
- Pengalihan Penjual Langsung harus mematuhi dan tidak boleh melanggar ketentuan manapun dalam Perjanjian Penjualan Langsung atau Kebijakan dan Prosedur ini, dalam mengalihkan hak Keanggotaan Penjualan Langsung miliknya.

- Penggabungan Keanggotaan Penjualan Langsung tidak diperkenankan.
- USANA tidak akan menyetujui pengalihan Keanggotaan Penjualan Langsung kepada seorang individu atau Entitas yang pada saat tersebut merupakan seorang Penjual Langsung atau yang memiliki kepentingan kepemilikan terhadap hak Keanggotaan Penjualan Langsung apapun. Demikian juga, USANA tidak akan menyetujui pengalihan Keanggotaan Penjualan Langsung kepada seorang individu atau Entitas yang sebelumnya memiliki kepentingan kepemilikan terhadap, atau menjalankan hak Keanggotaan Penjualan Langsung USANA.
- Tim individu tidak boleh dialihkan secara terpisah dari hak Keanggotaan Penjualan Langsung nya. Apabila seorang Penjual Langsung ingin mengalihkan hak Keanggotaan Penjualan Langsung nya, maka seluruh tim harus termasuk dalam pengalihan tersebut.
- Pengalihan Penjual Langsung harus diberitahukan kepada Divisi Kepatuhan (Compliance) USANA mengenai maksudnya untuk mengalihkan hak Keanggotaan Penjualan Langsung nya dengan melengkapi dan menyerahkan Formulir Permohonan Pengalihan Hak Keanggotaan Penjualan Langsung dan Penjual Langsung yang telah ditandatangani. Tidak ada perubahan yang berkenaan dengan sponsor yang dapat terjadi karena pengalihan suatu Keanggotaan Penjualan Langsung .

3.15 PEMISAHAN KEANGGOTAAN PENJUALAN LANGSUNG

Apabila seorang Penjual Langsung ingin berpisah dari tim Keanggotaan Penjualan Langsung nya, maka ia harus melakukannya dengan cara yang tidak akan mengganggu pendapatan atau kepentingan organisasi upline dan downline-nya. Penjual Langsung harus mempertimbangkan hal-hal berikut apabila ingin memutuskan untuk berpisah dari tim gabungan Keanggotaan Penjualan Langsung nya:

- Apabila Keanggotaan Penjualan Langsung yang didirikan secara gabungan dibubarkan, maka siapapun yang menjadi anggota pemiliknya dapat menjalankan Keanggotaan Penjualan Langsung tersebut, namun pemilik gabungan yang lainnya harus menyerahkan hak mereka kepada dan kepentingan mereka dalam pelaksanaan Keanggotaan Penjualan Langsung tersebut.
- USANA tidak dapat memisahkan suatu tim, dan tidak juga dapat membagi komisi atau cek bonus diantara para pemilik gabungannya.
- Apabila Keanggotaan Penjualan Langsung yang didirikan secara gabungan dibubarkan, maka individu yang menyerahkan kepemilikannya kepada Keanggotaan Penjualan Langsung aslinya, dapat segera mengajukan diri sebagai Penjual Langsung yang baru di bawah Sponsor manapun, tetapi hanya jika Keanggotaan Penjualan Langsung tersebut telah dimiliki bersama lebih dari enam bulan sebelum pembubaran terjadi. Pada semua kasus lainnya, individu yang menyerahkan kepemilikannya dapat mengajukan diri sebagai Penjual

Langsung yang baru hanya setelah menjalani masa tunggu enam bulan. Kebijakan ini tidak termasuk pembubaran Keanggotaan Penjualan Langsung yang beranggotakan suami istri. Hanya berdasarkan perceraian yang sah maka seorang suami atau istri dapat meninggalkan Keanggotaan Penjualan Langsung nya dan segera mendaftar di bawah Sponsor lainnya yang dipilihnya sendiri.

3.16 PENGGANTIAN

Apabila seorang Penjual Langsung meninggal atau tidak lagi memiliki kapasitas, maka haknya atas komisi, bonus dan tim, bersama-sama dengan semua tanggung jawab Penjual Langsung, akan diserahkan kepada penggantinya. Apabila Penjual Langsung meninggal atau tidak lagi memiliki kapasitas, maka penggantinya harus menyerahkan bukti kematian atau ketidakmampuan kepada Divisi Kepatuhan (Compliance) USANA beserta bukti penunjukkan sebagai pengganti, seperti Surat Wasiat atau suatu Surat Kuasa yang kekal, dan Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung yang telah dilengkapi dengan baik. Anda dapat mewarisi dan mendapatkan Keanggotaan Penjualan Langsung lain meskipun Anda saat tersebut sedang menjalankan suatu program Keanggotaan Penjualan Langsung. Dalam hal ketiadaan surat Wasiat, maka USANA akan menganggap bahwa Keanggotaan Penjualan Langsung tidak dapat dialihkan apabila tidak dialihkan oleh seorang perwakilan yang sah atas kepemilikan atau pewarisnya, ahli waris, perwalian penggantinya, perwakilan pribadinya, atau pelaksana wasiat yang meninggal dalam kurun waktu enam (6) bulan sejak meninggalnya Penjual Langsung.

3.17 PAJAK

3.17.1 Pajak Penghasilan (Indonesia)

Penjual Langsung bertanggung jawab atas pajak penghasilan pribadi mereka sendiri, dan setiap upah yang dibayarkan kepada mereka oleh USANA akan dikurangi dengan potongan pajak terkait yang berlaku.

3.17.2 Pajak (Pajak Penjualan di Indonesia)

USANA akan mengumpulkan dan membayarkan semua pajak pertambahan nilai yang berlaku terhadap harga ecer yang disarankan.

3.18 PERMOHONAN PERLENGKAPAN TELEPON DAN E-MAIL

Permohonan penggunaan perlengkapan telepon sehubungan dengan pemasaran atau promosi USANA, produknya, atau peluang USANA sama sekali tidak diperbolehkan. Penggunaan operasi telemarketing “boiler-room” untuk menjual produk melalui telepon atau untuk merekrut Penjual Langsung, sama sekali tidak diperbolehkan. USANA tidak mengirimkan “spam” (komunikasi iklan elektronik yang tidak diminta dalam bentuk e-mail, pesan, SMS/pesan singkat) kepada Penjual Langsung kami atau pelanggan, dan kami melarang Penjual Langsung kami untuk menggunakan spam dalam rangka memasarkan dan menjual produk

kami atau merekrut Penjual Langsung lain. Oleh karenanya, kami meminta agar Penjual Langsung kami mematuhi peraturan-peraturan berikut ketika menggunakan komunikasi elektronik dalam memasarkan dan mempromosikan peluang USANA dan produk-produk kami:

- Anda diperbolehkan mengirimkan komunikasi komersil secara elektronik HANYA kepada (a) penerima yang dengannya Anda telah memiliki bisnis, keluarga, atau hubungan pribadi; atau (b) referensi bisnis, tetapi hanya apabila Anda memiliki bisnis, keluarga atau hubungan pribadi dengan orang yang membuat referensi tersebut dan orang yang membuat referensi tersebut memiliki bisnis, keluarga atau hubungan pribadi dengan orang yang direferensikan kepada Anda.
- Setiap komunikasi komersil yang Anda kirimkan secara elektronik harus mencantumkan: (i) judul subjek yang jelas dan akurat, (ii) Rincian kontak pengirim yang akurat (nama, alamat surat, nomor telepon dan alamat e-mail), (iii) dalam hal pemberian referensi, nama orang yang memberikan referensi kepada Anda, dan (iv) fungsi “opt-out” atau fitur unsubscribe – berhenti berlangganan.

3.19 WILAYAH

Tidak ada wilayah eksklusif untuk pemasaran Produk atau Layanan USANA, dan Penjual Langsung juga tidak diperkenankan mengimplikasikan bahwa ia memiliki wilayah eksklusif untuk memasarkan Produk atau Layanan USANA. Produk USANA Indonesia hanya boleh dijual di Wilayah Indonesia.

3.20 PAMERAN DAN EKSPOSISI DAGANG

Penjual Langsung dapat memajang dan/atau menjual Produk USANA pada pameran dan eksposisi dagang, tetapi mereka tidak diperbolehkan memajang atau menjual Produk USANA pada acara barter, garage sale, pasar loak, pasar petani apotek, salon, toko Obat atau tempat tempat lain yang tidak diijinkan dari USANA karena acara-acara tersebut tidak kondusif bagi citra yang ingin dibangun oleh USANA. Semua literatur yang ditampilkan pada suatu acara harus menggunakan literatur yang disetujui USANA dan harus secara jelas menyebutkan bahwa orang tersebut adalah Penjual Langsung Independen.

3.21 PENGALIHAN SPONSOR

3.21.1 Pendaftaran yang Tidak Sesuai

Setiap kandidat Penjual Langsung memiliki hak utama untuk memilih sponsornya sendiri. Sebagai peraturan umum, Penjual Langsung pertama yang melakukan pekerjaan yang berarti dalam rangka merekrut seorang kandidat Penjual Langsung, akan dianggap sebagai orang pertama yang berhak mengklaim sponsor. Prinsip dasar akal sehat dan pertimbangan harus digunakan untuk menyelesaikan setiap perselisihan yang mungkin timbul. Apabila seorang kandidat Penjual Langsung, atau Penjual Langsung atas nama seorang kandidat Penjual Langsung, mengajukan lebih dari satu Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung kepada USANA dengan mencantumkan Sponsor yang berbeda pada masing-masing pengajuan, maka Perusahaan hanya akan menganggap sah Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung yang pertama diterima, diperoleh dan diprosesnya. Apabila

ada pertanyaan menyangkut Sponsor Penjual Langsung, maka keputusan akhir akan ditetapkan oleh USANA.

3.21.2 Pergantian Penempatan

USANA tidak akan mengijinkan perubahan dalam hal sponsor kecuali untuk situasi-situasi berikut ini:

- Ketika seorang Penjual Langsung telah ditipu atau secara tidak etis dibujuk untuk bergabung dengan USANA;
- Ketika penempatan yang tidak tepat dibuat akibat kesalahan Penjual Langsung, perubahan dalam garis sponsor dapat dilakukan untuk memperbaiki kesalahan apabila permintaan untuk perubahan tersebut dibuat dalam kurun waktu 10 hari sejak pendaftaran. Apabila Anda mengajukan permintaan tersebut, maka Anda harus mengajukan persetujuan tertulis dari Sponsor Anda beserta biaya perubahan penempatan yang disyaratkan. Apabila pada saat pengajuan permintaan tersebut Anda memiliki anggota tim, maka perubahan tidak diijinkan dalam garis sponsor. Apabila perubahan tersebut disetujui, maka, komisi dan bonus yang dihasilkan akan disesuaikan. Perubahan penempatan tidak akan disetujui apabila permohonan yang telah ditandatangani belum diterima oleh USANA;
- Apabila Anda mengakhiri hak Keanggotaan Penjualan Langsung Anda secara tertulis, maka Anda dapat bergabung kembali di bawah Sponsor yang Anda pilih setelah melewati jangka waktu enam (6) bulan. Apabila Anda mengakhiri hak Keanggotaan Penjualan Langsung Anda, maka Anda akan kehilangan semua hak, bonus, dan komisi di bawah garis sponsor Anda sebelumnya. Anda tidak dapat menghindari Kepatuhan (Compliance) terhadap kebijakan ini dengan penggunaan DBA, nama alias, perusahaan, kemitraan, perserikatan, nama pasangan, Nomor Asuransi Sosial, Nomor Jaminan Sosial, Nomor Induk Pegawai, Nomor Identitas fiktif, dll. Anda juga tidak dapat menghindari Kepatuhan (Compliance) ini dengan mengijinkan mantan penjual langsung untuk berpartisipasi dalam Keanggotaan Penjualan Langsung Anda dengan cara apapun; atau
- Apabila Anda menjadi “tidak aktif” (contoh: tidak melakukan pembelian maupun penjualan Produk USANA atau berpartisipasi dalam bentuk apapun sebagai Penjual Langsung) untuk jangka waktu 12 bulan berturut-turut, Anda dapat mengakhiri Keanggotaan Penjualan Langsung Anda secara tertulis dan segera bergabung kembali di bawah Sponsor lain yang Anda pilih sendiri.

3.21.3 Crossline Raiding

Crossline raiding tidak diperbolehkan. “Crossline raiding” diartikan sebagai pendaftaran atau percobaan pendaftaran seorang individu atau Entitas yang telah memiliki Perjanjian Penjualan Langsung saat itu dengan USANA, atau yang telah memiliki perjanjian tersebut dalam kurun waktu enam (6) bulan kalender sebelumnya dalam garis sponsor yang berbeda. Dilarang menggunakan nama dagang, DBA, perusahaan, kemitraan, perserikatan, nama pasangan, Nomor Asuransi Sosial, Nomor Jaminan Sosial, Nomor Induk Pegawai, atau Nomor Identitas fiktif, untuk menghindari kebijakan ini. Penjual Langsung tidak diperkenankan untuk merendahkan martabat, mendiskreditkan, atau membatalkan Penjual

Langsung USANA lainnya sebagai upaya untuk membujuk Penjual Langsung lain untuk menjadi anggota tim pertama Penjual Langsung.

3.22 PRAKTEK PENIPUAN DAN TINDAKAN YANG MERUGIKAN

Penjual Langsung harus memberikan penjelasan mengenai Produk USANA, peluang, Skema Kompensasi, serta Kebijakan dan Prosedur kepada kandidat Penjual Langsung dengan adil dan jujur. Hal ini meliputi:

- Bersikap jujur dan teliti dalam menyampaikan materi dari Skema Kompensasi USANA kepada semua kandidat Penjual Langsung;
- Menyampaikan dengan jelas bahwa pendapatan yang dihasilkan dari Skema Kompensasi USANA berdasarkan pada penjualan produk dan tidak semata-mata hanya mensponsori Penjual Langsung lainnya;
- Membuat estimasi keuntungan yang didasarkan pada prediksi wajar terhadap apa yang akan dicapai oleh kebanyakan Penjual Langsung dalam situasi normal;
- Menyatakan bahwa pendapatan di masa lalu dalam situasi tertentu tidak berarti mencerminkan pendapatan di masa depan;
- Tidak memberikan informasi yang palsu mengenai jumlah pengeluaran yang harus dikeluarkan oleh kebanyakan Penjual Langsung dalam rangka pengoperasian bisnisnya;
- Tidak memberikan informasi yang palsu mengenai banyaknya waktu yang harus didedikasikan oleh kebanyakan Penjual Langsung dalam bisnis ini untuk mencapai keuntungan yang telah diestimasi, dan tidak menyatakan bahwa keuntungan atau pendapatan dijamin bagi masing-masing Penjual Langsung individu;
- Tidak pernah menyatakan atau menyimpulkan bahwa Anda akan mendirikan suatu tim untuk orang lain;
- Tidak pernah menyatakan bahwa keuntungan atau pendapatan dijamin bagi masing-masing Penjual Langsung individu;
- Tidak pernah menyatakan bahwa pelanggan, bisnis, badan pemerintahan telah menyetujui atau mengesahkan Produk USANA maupun Skema Kompensasinya; dan
- Tidak pernah menempatkan sales order di suatu Tim selain dimana penjualan tersebut dihasilkan. Manipulasi terhadap Skema Kompensasi tidak diijinkan dan dapat menyebabkan dikenakan tindakan pendisiplinan.

Manipulasi Skema Kompensasi meliputi, tetapi tidak terbatas pada, pembelian oleh Penjual Langsung, untuk memenuhi syarat berbagai level atau komisi, produk dalam kuantitas besar yang tidak dijual melalui jalur pemasaran langsung, menempatkan pesanan pada Keanggotaan Penjualan Langsung lain dalam timnya, dan tindakan lainnya yang dapat melanggar hukum negara, federal, atau hukum skema anti-piramid luar negeri. Atas kebijakan USANA, maka manipulasi tersebut dapat menyebabkan penundaan komisi dan pengakhiran Keanggotaan Penjualan Langsung.

Apabila ada tindakan yang dilakukan oleh seorang Penjual Langsung yang oleh USANA ditetapkan sebagai tindakan yang membahayakan, mengganggu atau merugikan USANA atau Penjual Langsung lainnya, maka USANA dapat melakukan tindakan yang sesuai terhadap Penjual Langsung tersebut sebagaimana ditetapkan pada Bagian 8.3.

BAGIAN 4 – TANGGUNG JAWAB PENJUAL LANGSUNG DAN SPONSOR

4.1 PENGAWASAN, PELATIHAN, DAN PENJUALAN YANG BERKESINAMBUNGAN

Setiap Penjual Langsung yang mensponsori Penjual Langsung lainnya ke dalam bisnis USANA harus memberikan pelatihan kepada Penjual Langsung yang baru tersebut mengenai pengetahuan produk, teknik penjualan yang efektif, Skema Kompensasi USANA, serta Kebijakan dan Prosedur. Penjual Langsung juga harus mengawasi dan memantau Penjual Langsung di dalam tim mereka untuk memastikan bahwa mereka melaksanakan bisnisnya secara profesional dan sesuai kode etis, mempromosikan penjualan dengan tepat, dan memberikan layanan pelanggan yang berkualitas. Seiring dengan kemajuan seorang Penjual Langsung dalam menapaki berbagai level kepemimpinan, maka tanggung jawabnya untuk memberikan pelatihan dan memotivasi anggota timnya akan meningkat. Ketika mensponsori atau mendaftarkan seorang Penjual Langsung yang baru, maka Penjual Langsung yang mensponsori tersebut bertanggung jawab untuk memastikan bahwa pendaftar memiliki, atau mempunyai akses online pada, Kebijakan dan Prosedur serta Skema Kompensasi USANA dalam versi terbaru sebelum pendaftar tersebut melaksanakan Perjanjian Penjualan Langsung.

4.2 LARANGAN MELAKUKAN PERUSAKAN NAMA BAIK

Dalam rangka memberikan contoh yang baik bagi anggota timnya, maka Penjual Langsung tidak diperbolehkan melakukan perusakan nama baik terhadap Penjual Langsung USANA lainnya, produk-produk USANA, Skema Kompensasi USANA, atau pegawai Perusahaan. Perusakan nama baik tersebut merupakan pelanggaran terhadap Kebijakan dan Prosedur ini.

4.3 MENANGANI PERMOHONAN ATAU PESANAN

Semua Penjual Langsung harus meneruskan setiap formulir dan permohonan yang mereka terima dari Penjual Langsung lain atau pemohon Penjual Langsung atau Konsultan Terpilih atau pemohon Konsultan Terpilih di hari berikutnya setelah formulir atau permohonan tersebut ditandatangani.

4.4 PELAPORAN PELANGGARAN KEBIJAKAN

Penjual Langsung harus melaporkan pelanggaran terhadap kebijakan yang diketahuinya kepada Divisi Kepatuhan (Compliance) USANA.

BAGIAN 5 – SYARAT-SYARAT PENJUALAN

5.1 PENJUALAN PRODUK

Skema Kompensasi USANA didasarkan pada penjualan Produk dan Layanan USANA kepada pelanggan akhir.

Penjualan volume dari Konsultan Terpilih yang disponsori langsung oleh Penjual Langsung harus dimasukkan untuk tujuan menentukan kepatuhan terhadap persyaratan pelanggan akhir. Penjual Langsung harus memenuhi persyaratan penjualan pribadi dan organisasi yang telah ditetapkan (dan juga memenuhi kewajiban-kewajiban lain sebagaimana ditetapkan dalam Kebijakan dan Prosedur ini) agar dirinya berhak untuk menerima bonus, komisi, dan dipromosikan ke level pencapaian yang lebih tinggi.

5.2 PENJUALAN PADA PELANGGAN RITEL

Penjual Langsung harus menjual produk kepada pelanggan ritel dengan harga yang telah ditetapkan oleh USANA. Pajak penjualan Penjual Langsung harus dibebankan kepada Penjual Langsung berdasarkan harga ritel yang disarankan. Semua Penjual Langsung harus menyerahkan dua (2) salinan pemberitahuan pembatalan Tanda Terima Penjualan Ritel resmi USANA kepada pelanggan ritel mereka. Tanda Terima ini menjelaskan Garansi Pengembalian Uang Pelanggan untuk Produk USANA, dan juga hak-hak perlindungan pelanggan lainnya.

5.3 LARANGAN PEMBELIAN INVENTARISASI

YANG BERLEBIHAN

USANA dengan tegas melarang pembelian produk dalam jumlah yang tidak masuk akal yang semata-mata bertujuan hanya untuk memenuhi syarat untuk mendapatkan komisi, bonus, atau kenaikan tingkat dalam Skema Kompensasi USANA. Penjual Langsung tidak diperbolehkan untuk membeli lebih dari yang sewajarnya akan mereka jual kembali atau akan mereka konsumsi dalam kurun waktu perputaran empat minggu, ataupun menganjurkan pihak lain untuk berbuat serupa. Penjual Langsung tidak disyaratkan untuk membawa inventarisasi produk atau alat penjualan selain dari BDS/ Starter Kit awal. Penjual Langsung yang melakukan hal ini mungkin merasa bahwa membentuk tim akan lebih mudah karena ada waktu respon yang berkurang dengan memenuhi pesanan pelanggan atau dengan memenuhi kebutuhan Penjual Langsung yang baru. Masing-masing Penjual Langsung harus membuat keputusan sendiri mengenai hal-hal ini.

5.4 DEPOSIT

Tidak ada uang yang harus dibayarkan atau diterima oleh Penjual Langsung untuk suatu penjualan kecuali pada saat pengiriman produk.

BAGIAN 6 – BONUS DAN KOMISI

6.1 SIKLUS BONUS DAN KOMISI

USANA membayarkan komisinya dalam periode mingguan. Seorang Penjual Langsung harus meninjau komisinya dan melaporkan adanya kesalahan atau diskrepansi kepada USANA dalam kurun waktu 30 hari sejak tanggal pembayaran komisi. Kesalahan atau diskrepansi yang tidak dilaporkan kepada USANA dalam kurun waktu 30 hari akan dianggap diabaikan oleh penjual langsung.

6.2 PENYESUAIAN BONUS DAN KOMISI Penjual Langsung menerima komisi dan bonus berdasarkan produk yang dijual kepada pelanggan akhir. Dengan demikian, USANA akan menyesuaikan komisi dan bonus yang berhak didapat dari penjualan ketika Penjual Langsung atau pelanggan akhir mengembalikan produk yang telah dijual untuk diberikan pengembalian dana. USANA akan mengurangi volume penjualan yang disebabkan oleh pengembalian produk dari volume grup upline Penjual Langsung dalam waktu dua minggu pertama setelah pengembalian dana diberikan.

6.3 KEHILANGAN HAK ATAS KOMISI

Anda harus menjadi Penjual Langsung yang aktif dalam memenuhi persyaratan dalam Perjanjian Penjualan Langsung untuk dapat menerima komisi dan bonus.

6.4 KOMISI DAN KREDIT YANG TIDAK DIKLAIM

Cek untuk komisi dan bonus yang tidak didepositokan atau dicairkan dalam kurun waktu satu tahun sejak tanggal pembayaran tersebut diberikan kepada Penjual Langsung akan dianggap sebagai harta yang tidak diklaim. USANA akan menyampaikan pemberitahuan tertulis kepada penjual langsung, yang merupakan pemilik harta yang tidak diklaim, mengenai status harta yang tidak diklaim tersebut dan instruksi tentang cara mengklaim harta tersebut. Penjual Langsung yang ingin mengklaim dana mereka yang belum diklaim harus melengkapi, menandatangani, dan mengembalikan pemberitahuan dalam jangka waktu yang telah ditentukan dalam surat melalui pos atau faks ke USANA. Setelah diterimanya surat tersebut, USANA akan memproses dana yang diminta dalam kurun waktu 8–12 minggu.

Penjual Langsung yang belum menerima pemberitahuan mengenai harta yang belum diklaim dari USANA memiliki cek yang perlu diterbitkan kembali akan dikenakan biaya jasa.

BAGIAN 7 – GARANSI PRODUK, PENGEMBALIAN, DAN PEMBELIAN KEMBALI INVENTARISASI

7.1 PENUKARAN PRODUK

USANA menjamin kualitas produk-produknya dan akan menukar produk yang cacat. Siapapun yang mengembalikan produk yang rusak atau cacat harus melengkapi formulir Pengembalian atau Penukaran Produk penjual langsung. Penukaran produk yang dilakukan untuk tujuan memperoleh keuntungan melalui pemaksimalan komisi atau manipulasi Skema Kompensasi USANA (sebagaimana dibuktikan melalui pola yang diamati di luar pola penukaran Penjual Langsung kebanyakan) tidak akan dilayani dan akan dianggap sebagai pelanggaran terhadap Perjanjian Penjualan Langsung.

7.2 KEBIJAKAN PENGEMBALIAN TIGA PULUH (30) HARI

7.2.1 Pelanggan Ritel

USANA mewajibkan Penjual Langsungnya untuk memberikan garansi Perusahaan 100 persen, tanpa syarat, 30-hari, pengembalian uang kepada semua pelanggan ritel. Apabila karena alasan apapun pelanggan ritel merasa tidak puas dengan produk USANA, maka ia dapat mengembalikan produknya kepada penjual langsung yang menjual produk tersebut kepadanya dalam kurun waktu tiga puluh (30) hari sejak tanggal pembelian untuk diganti, ditukar, atau dilakukan pengembalian uang penuh sebesar harga pembelian. Apabila pelanggan ritel meminta pengembalian uang, maka penjual langsung yang menjual produk tersebut kepada pelanggan ritel itu harus segera mengembalikan uang pelanggan ritel sebesar harga pembelian. (pelanggan ritel harus mengembalikan produk kepada penjual langsung yang menjual barang tersebut kepadanya; USANA tidak akan menerima pengembalian barang langsung dari pelanggan ritel.) Penjual langsung, sebagai gantinya, harus melengkapi Formulir Pengembalian Produk atas Pelanggan yang Tidak Puas dan menyerahkan formulir tersebut beserta tAnda terima penjualan yang asli dan barang yang dikembalikan kepada USANA. USANA kemudian akan mengganti barang yang dikembalikan tersebut dengan produk serupa dan mengirimkannya kepada penjual langsung. Semua pelanggan ritel harus diberikan dua salinan TAnda Terima resmi Penjualan Ritel USANA pada saat penjualan. Di balik tAnda terima tersebut ada pemberitahuan tertulis mengenai haknya untuk membatalkan perjanjian penjualan.

7.2.2 KONSULTAN TERPILIH

Konsultan Terpilih berhak mendapatkan jaminan 100% uang kembali untuk pemesanan awal produknya dalam kurun waktu 30 hari. Untuk alasan apapun Konsultan Terpilih yang tidak puas dengan produk USANA, dapat mengembalikan produk tersebut kepada Perusahaan dalam waktu tiga puluh (30) hari untuk penggantian, pertukaran, atau pengembalian uang penuh dari harga pembelian. Untuk pengembalian lainnya, Perusahaan akan membeli kembali persediaan berdasarkan ketentuan Bagian 7.3. Selain itu, Perusahaan akan melakukan penyesuaian atas volume poin penjualan dari Penjual Langsung sesuai dengan Bagian 6.2.

7.2.3 Periode “Cooling Off”

Apabila seorang Penjual Langsung memutuskan untuk segera membatalkan hak Keanggotaan Penjualan Langsung nya selama periode 30 hari setelah pendaftarannya, maka USANA akan mengembalikan 100 persen harga BDS/Starter Kit dan semua produk yang dibeli sebagai bagian dari pemesanan awal penjual langsung (tidak termasuk biaya pengiriman). Akibat pembatalan tersebut, maka Penjual Langsung harus mengembalikan produk dan semua Starter Kit kepada USANA, biaya pengiriman, beserta surat yang menjelaskan bahwa ia ingin mengakhiri hak Keanggotaan Penjualan Langsung nya dan menerima pengembalian dana. Setelah pesanan pertama, pengembalian dana untuk produk yang dikembalikan, BDS/Starter Kits, dan alat-alat penjualan dilakukan berdasarkan bagian 7.3. Selain itu, Perusahaan juga akan menyesuaikan volume penjualan

yang sesuai bagi Penjual Langsung berdasarkan bagian 6.2. Disamping itu, USANA dapat langsung mengurangi jumlah pengembalian dana atas komisi atau bonus yang mungkin telah diterima oleh penjual langsung sebagai akibat dari produk yang dikembalikannya.

7.3 SEMUA PENGEMBALIAN LAIN-LAIN

Setelah pemesanan yang pertama, seorang Penjual Langsung dapat mengembalikan Produk USANA, termasuk materi promosi dan alat penjualan, yang dibeli dalam kurun waktu 365 hari untuk mendapatkan pengembalian dana sebesar 100 persen dari harga pembelian dan Penjual Langsung harus membayar biaya pengiriman) apabila barang tersebut belum dibuka dan belum kadaluarsa atau sebagaimana yang disyaratkan oleh hukum. Selain itu, USANA akan mengurangi jumlah pengembalian dana atas komisi atau bonus yang mungkin diterima oleh penjual langsung sebagai akibat dari pengembalian produk yang dilakukan.

7.4 PROSEDUR UNTUK SEMUA PENGEMBALIAN DAN PEMBELIAN KEMBALI

Untuk mendapatkan pengembalian dana, penukaran, atau penggantian produk yang telah dibeli, Penjual Langsung harus:

- Mendapatkan Nomor Otorisasi Pengembalian Barang - Return Merchandise Authorization Number (RMA#) dari Departemen Layanan penjual langsung. Nomor ini harus ada pada saat pengembalian semua produk;
- Mengembalikan produk dengan konfirmasi pesanan yang asli kepada USANA;
- Menggunakan kardus pengiriman dan materi pengemasan yang layak untuk mengembalikan produk kepada USANA. Penjual langsung bertanggung jawab untuk memantau pengiriman pengembalian apabila diperlukan.

Apabila seorang Penjual Langsung mengembalikan produk dari pelanggan ritel, maka ia harus:

- Mengirimkan produk tersebut kepada USANA dalam waktu 10 hari sejak pengembalian dari pelanggan. Kemasannya harus disertai dengan Formulir Pengembalian Produk atas Pelanggan yang Tidak Puas, salinan tAnda terima penjualan yang asli, dan bagian yang belum digunakan dalam wadah aslinya.
- Hanya penjual langsung yang memesan produk dari USANA yang diperkenankan untuk melakukan pengembalian.
- USANA tidak bertanggung jawab atas hilangnya barang pada saat pengiriman.

BAGIAN 8 – PENYELESAIAN PERSELISIHAN DAN TINDAKAN PENDISIPLINAN

8.1 PERSELISIHAN ANTARA PARA PENJUAL LANGSUNG

8.1.1 Keluhan dan Pengaduan

Ketika Penjual Langsung memiliki keluhan atau pengaduan terhadap Penjual Langsung lainnya terkait dengan praktek atau tindakan yang berhubungan dengan bisnis USANAnya sendiri, maka Penjual Langsung yang menyampaikan keluhan pertama-tama harus mendiskusikan masalah tersebut

dengan Penjual Langsung lainnya tersebut. Apabila hal ini tidak menyelesaikan masalah, maka Penjual Langsung yang menyampaikan keluhan harus melaporkan masalah ini kepada Gold Director di atasnya untuk menyelesaikan masalah tersebut pada tingkat lokal. Apabila permasalahan tersebut tidak dapat diselesaikan, maka hal tersebut harus dilaporkan kepada Divisi Kepatuhan (Compliance) USANA. Divisi Kepatuhan (Compliance) akan meninjau pengaduan tersebut dan membuat keputusan final. Pengaduan harus menjelaskan kejadian khusus atas pengaduan mengenai tindakan tidak pantas yang dituduhkan dan, sebatas memungkinkan, menyebutkan tanggal yang relevan ketika kejadian yang diadukan tersebut terjadi, lokasi kejadian, dan semua orang yang menjadi saksi tindakan yang tidak pantas tersebut.

8.1.2 Tinjauan Divisi Kepatuhan (Compliance)

Setelah menerima keluhan tertulis, maka Divisi Kepatuhan (Compliance) USANA akan menyelidiki masalah, meninjau kebijakan yang berlaku dan membuat keputusan mengenai tata cara penyelesaian perselisihan. Atas kebijakannya sendiri, USANA dapat menahan hak Keanggotaan Penjualan Langsung selama masa penyelidikan. Apabila USANA menahan hak Keanggotaan Penjualan Langsung selama masa investigasi dan setelah penyelidikan tersebut berakhir ternyata hasil penyelidikan membuktikan bahwa penjual langsung tidak melanggar Perjanjian Penjualan Langsung, USANA akan segera membayarkan komisi kepada Penjual Langsung yang dihasilkan selama hak Keanggotaan Penjualan Langsungnya sedang dalam penahanan bersama dengan bunga yang dihitung berdasarkan tingkat suku bunga saat itu di USANA. Divisi Kepatuhan (Compliance) juga dapat mengeluarkan sanksi pendisiplinan yang sesuai dengan ketentuan dalam bagian 8.3.

8.2 YURISDIKSI, DOMISILI, DAN PEMILIHAN HUKUM UNTUK PERSELISIHAN ANTARA USANA DAN PENJUAL LANGSUNG

Yurisdiksi dan domisili eksklusif untuk semua tindakan terkait dengan perjanjian ini atau setiap perselisihan atau keluhan di antara para pihak dalam perjanjian ini akan dilakukan di Jakarta, Indonesia dan berdasarkan hukum yang berlaku di Indonesia.

8.3 TINDAKAN PENDISCIPLINAN

Atas kebijakan USANA, pelanggaran terhadap syarat dan ketentuan yang manapun dalam Perjanjian Penjualan Langsung ini, atau pelaksanaan bisnis yang tidak sah, curang, menipu, atau tidak etis yang dilakukan oleh Penjual Langsung dapat menyebabkan dikenakan satu atau lebih sanksi-sanksi berikut:

- Peringatan verbal atau tertulis, yang menjelaskan arti dan penerapan kebijakan atau prosedur tertentu, dan memberitahukan bahwa pelanggaran selanjutnya akan menyebabkan dikenakan sanksi lebih lanjut;
- Masa Percobaan, yang mungkin meliputi permintaan agar Penjual Langsung melakukan langkah-langkah perbaikan dan akan mencakup pengawasan tindak lanjut oleh USANA untuk memastikan Kepatuhan (Compliance) terhadap Perjanjian ini;

- Penarikan atau penolakan atas suatu penghargaan atau pengakuan, atau membatasi partisipasi dalam acara yang disponsori oleh USANA selama periode waktu tertentu atau hingga penjual langsung memenuhi kondisi khusus tertentu;
- Penundaan atas hak-hak Keanggotaan Penjualan Langsung tertentu, termasuk, tetapi tidak terbatas pada, menempatkan pesanan produk, berpartisipasi dalam program USANA, membuat kemajuan dalam Skema Kompensasi USANA, atau berpartisipasi sebagai Sponsor, untuk periode waktu tertentu atau hingga penjual langsung memenuhi kondisi khusus tertentu;
- Menahan komisi atau bonus selama periode waktu tertentu atau hingga penjual langsung memenuhi kondisi khusus tertentu;
- Menerapkan denda yang adil dan masuk akal atau penalti lainnya sesuai dengan kerusakan aktual yang diderita oleh USANA dan sejauh diperbolehkan oleh hukum; dan/atau Pengakhiran Keanggotaan Penjualan Langsung.

BAGIAN 9 – PEMESANAN

9.1 METODE PEMESANAN

Penjual Langsung dapat melakukan pemesanan melalui telepon, fax, surat, e-mail, melalui Internet, dengan menggunakan Program Pemesanan Otomatis, atau dengan Will Call. Silahkan menghubungi Customer Service untuk mendapatkan Nomor Identifikasi Pribadi - Personal Identification Number (PIN) Anda untuk memesan melalui Internet. Ketika melakukan pemesanan melalui telepon, bersiaplah untuk menyampaikan informasi yang diminta pada Formulir Pemesanan Produk Penjual Langsung. Pembayaran harus dilakukan dengan Bank Transfer atau kartu kredit. Ketika melakukan pemesanan melalui fax — Silahkan cetak pada formulir pemesanan secara sah. Pembayaran dapat dilakukan dengan menggunakan Bank Transfer atau kartu kredit. Ketika melakukan pemesanan melalui pos — kirimkan formulir pemesanan yang telah dilengkapi beserta pembayarannya ke:

PT USANA Health Sciences Indonesia
Menara Jamsostek Gedung Selatan Lantai 14
Jalan Gatot Subroto Kav 38, Jakarta 12710

Simpanlah salinan formulir pemesanan sebagai catatan Anda. Pembayaran dapat dilakukan dengan menggunakan kartu kredit, Bank Transfer Ketika melakukan pemesanan online— Silahkan masuk ke kereta belanja di USANA.com. Pembayaran dapat dilakukan dengan menggunakan kartu kredit atau melalui Bank Transfer.

9.2 PROGRAM PEMESANAN LANGSUNG

Penjual Langsung dan Konsultan Terpilih yang telah memenuhi kewajibannya dapat berpartisipasi dalam Program Pemesanan Otomatis USANA. Seorang Penjual Langsung dapat mendaftarkan diri untuk program ini dengan menyebutkan produk-produk yang mereka inginkan untuk dikirimkan secara otomatis oleh USANA kepada mereka dalam setiap periode perputaran empat minggu. Kartu kredit dimana mereka

mengotorisasi pembayaran akan secara otomatis ditagihkan sejumlah pesanan tersebut beserta ongkos kirim yang berlaku dan pajak penjualan. Penjual Langsung harus memastikan bahwa mereka memiliki dana yang cukup di rekening mereka seminggu sebelum mereka memproses Pemesanan Otomatisnya.

9.3 KEBIJAKAN PEMESANAN UMUM

Untuk pesanan melalui pos yang pembayarannya tidak sah atau tidak tepat, USANA akan berusaha menghubungi penjual langsung melalui telepon dan/atau email agar dapat menerima pembayaran. Apabila upaya-upaya ini tidak berhasil setelah lima hari kerja, maka pesanan akan dihentikan prosesnya. Tidak ada pemesanan yang pembayarannya dilakukan di tempat pengiriman yang akan diterima. USANA tidak menerapkan persyaratan pemesanan minimum.

9.4 PEMBELIAN PRODUK USANA

Masing-masing Penjual Langsung harus membeli produk-produknya langsung dari USANA agar dapat mencapai kredit volume penjualan terkait pembelian tersebut.

9.5 KEBIJAKAN BACK ORDER – PESANAN TUNDA

Sebagai peraturan umum, USANA tidak akan menunda pesanan untuk barang yang tidak tersedia. Namun, USANA dapat menunda pesanan untuk barang Pemesanan Otomatis, apabila diperlukan.

9.6 PERBEDAAN PENGIRIMAN

Kegagalan untuk memberitahukan USANA mengenai perbedaan pengiriman atau kerusakan dalam jangka waktu 30 hari setelah pengiriman akan membatalkan hak Penjual Langsung untuk meminta pembetulan. Silahkan ikuti prosedur untuk membetulkan perbedaan pengiriman sebagaimana disebutkan pada Formulir Penukaran atau Pengembalian Produk penjual langsung.

BAGIAN 10 – PEMBAYARAN

DAN PENGIRIMAN

10.1 METODE PEMBAYARAN

Semua formulir dan otorisasi harus disertai dengan tanda tangan Penjual Langsung atau Konsultan Terpilih..

10.1.1 BANK TRANSFER

Memungkinkan pembayaran penuh kepada USANA atas pesanan Anda, termasuk pajak penjualan yang berlaku, serta ongkos kirim dan penanganan.

10.1.2 Kartu Kredit

Apabila kartu kredit ditolak, maka pesanan tidak akan diterima. Menggunakan kartu kredit orang lain tanpa persetujuan nyata dan tertulis dari mereka tidak diijinkan dan dapat menyebabkan pembatalan keanggotaan di luar kehendak.

10.2 KEKURANGAN DANA DAN KREDIT YANG DITOLAK

Jumlah terhutang yang harus dibayarkan kepada USANA akan dikurangi dari cek komisi atau bonus selanjutnya. Kegagalan untuk menyelesaikan pembayaran terhutang kepada USANA dapat menyebabkan pembatalan Keanggotaan Penjualan Langsung di luar kehendak.

10.3 PROGRAM AUTO ORDER - PEMESANAN OTOMATIS

Setelah dimulai, program ini akan terus berlaku hingga pembatalan tertulis diterima oleh kantor Perusahaan USANA. Perubahan atau pembatalan terhadap pemesanan Otomatis yang telah ada dapat dilakukan secara online (untuk perubahan saja), melalui telepon, atau secara tertulis tidak lebih dari hari Jumat sejak tanggal pemrosesan pesanan. Partisipasi dalam Program Pemesanan Otomatis ini murni opsional dan tidak membebaskan seorang Penjual Langsung dari kewajibannya terhadap persyaratan penjualan ritel atau dari Kepatuhan (Compliance) terhadap peraturan 70% penjualan kembali.

10.4 PENGIRIMAN DAN RESIKO KERUGIAN

USANA dapat mengirimkan produk Anda dengan menggunakan jasa pengangkut yang biasa dipakai bersama. Apabila USANA mengirimkan barang Anda dengan menggunakan jasa pengangkut yang biasa dipakai bersama, Anda setuju untuk membayarkan ongkosnya, biaya penanganan dan tarif pengiriman lain yang terkait untuk memenuhi biaya pengiriman produk Anda dari gudang USANA ke alamat pengiriman Anda. Apabila diijinkan oleh hukum, maka penyerahan produk Anda selesai ketika USANA menyerahkan produk ke jasa pengangkut yang biasa dipakai bersama dan hak atas produk dan resiko kehilangan atau kerusakan saat pengiriman berpindah kepada Anda pada saat itu. Apabila tidak, pengiriman selesai pada saat Anda menerima barang di alamat pengiriman Anda.

BAGIAN 11 – LAYANAN PENJUAL LANGSUNG

11.1 PERUBAHAN TERHADAP KEANGGOTAAN PENJUALAN LANGSUNG

11.1.1 Umum

Masing-masing Penjual Langsung harus segera memberitahukan USANA mengenai semua perubahan informasi yang termuat dalam Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung. Penjual Langsung dapat mengubah Perjanjian Penjualan Langsung mereka yang telah ada dengan mengajukan permintaan tertulis, Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung yang telah dilaksanakan dengan tepat, dan dokumen pendukung yang sesuai.

11.1.2 Tambahan untuk Co-Applicant

Ketika menambahkan co-applicant pada Keanggotaan Penjualan Langsung yang sudah ada, USANA mensyaratkan permintaan tertulis dan Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung yang telah dilengkapi dengan benar yang menyebutkan NPWP pemohon dan co-applicant serta tanda tangan mereka. Modifikasi yang diijinkan dalam lingkup paragraf ini tidak mencakup perubahan sponsor. Hanya orang-orang yang sebelumnya belum pernah beroperasi sebagai atau memiliki kepentingan kepemilikan dalam Keanggotaan Penjualan Langsung USANA yang berhak untuk ditambahkan sebagai co-applicant pada Keanggotaan Penjualan Langsung yang telah ada.

11.2 LAPORAN GENEALOGI

DAN PERNYATAAN KOMISI

11.2.1 Laporan Genealogi

Laporan Genealogi merupakan opsional dan dapat diperoleh dengan cara berlangganan Business Accelerator Suite. Laporan Genealogi berisi informasi rahasia dagang yang merupakan milik USANA Health Sciences, Inc. Silahkan mengacu pada bagian 3.5.2 untuk larangan dalam penggunaan laporan ini.

11.2.2 Pernyataan Komisi

Pernyataan komisi tersedia secara online di USANA HUB.

11.3 KESALAHAN ATAU PERTANYAAN

Apabila Penjual Langsung memiliki pertanyaan mengenai atau percaya bahwa ada kesalahan yang telah terjadi terkait dengan komisi, bonus, Laporan Genealogi, pesanan, tarif, atau pemberian informasi, maka Penjual Langsung harus memberitahukan USANA dalam kurun waktu 30 hari sejak tanggal kesalahan atau peristiwa tersebut diketahui. USANA tidak akan bertanggung jawab atas kesalahan, kelalaian ataupun masalah apapun yang tidak dilaporkan dalam waktu 30 hari.

11.4 PENYELESAIAN MASALAH

Apabila Anda memiliki pertanyaan mengenai pengiriman, pesanan, komisi dan bonus, atau Skema Kompensasi USANA, silahkan menghubungi Divisi Layanan Penjual Langsung secara tertulis atau melalui telepon.

BAGIAN 12 – KEBIJAKAN KETIDAK-AKTIFAN ATAU PEMBATALAN

12.1 KETIDAK-AKTIFAN

Penjual Langsung yang gagal memenuhi Persyaratan Volume Penjualan Pribadi sebagaimana ditentukan dalam Skema Kompensasi USANA untuk periode perputaran empat minggu tidak akan menerima komisi untuk penjualan yang dihasilkan melalui timnya untuk periode perputaran empat minggu tersebut

12.2 PEMBATALAN DILUAR KEHENDAK

Pelanggaran yang dilakukan oleh Penjual Langsung terhadap syarat dalam Perjanjian Penjualan Langsung ini, termasuk perubahan apapun yang mungkin dibuat oleh USANA

atas kebijakannya semata dari waktu ke waktu, merupakan pelanggaran terhadap Perjanjian Penjualan Langsung ini dan atas pertimbangan USANA, dapat menyebabkan tindakan pendisiplinan sebagaimana tertera pada bagian 8.3, termasuk pembatalan hak Keanggotaan Penjualan Langsung nya. Pembatalan diluar kehendak atas hak Keanggotaan Penjualan Langsung menyebabkan penjual langsung kehilangan semua haknya atas timnya dan bonus serta komisi yang dihasilkan setelah pembatalan tersebut. Penjual Langsung yang Perjanjiannya dibatalkan diluar kehendaknya hanya akan menerima komisi dan bonus untuk minggu kalender penuh terakhir sebelum pengakhiran. Ketika Keanggotaan Penjualan Langsung dibatalkan diluar kehendaknya, maka penjual langsung akan diberitahukan melalui surat resmi ke alamat yang tercatat di Perusahaan. Pembatalan mulai berlaku sejak tanggal pemberitahuan tertulis dikirimkan melalui pos resmi dengan tanda terima penerimaan ke alamat terakhir Penjual Langsung yang diketahui atau pada saat penjual langsung menerima pemberitahuan pembatalan, kejadian mana yang lebih dulu terjadi. Apabila terjadi pembatalan diluar kehendak, maka penjual langsung harus segera berhenti menyatakan dirinya sebagai Penjual Langsung USANA. Penjual langsung dapat mengajukan banding terhadap pengakhiran tersebut kepada Divisi Kepatuhan (Compliance) USANA. Banding Penjual langsung tersebut harus dilakukan secara tertulis dan harus diterima Perusahaan dalam kurun waktu 15 hari kalender sejak tanggal surat pembatalan yang diberikan USANA. Apabila USANA tidak menerima banding tersebut dalam kurun waktu 15 hari, maka pembatalan tersebut bersifat final. Penjual langsung harus menyerahkan semua dokumen pendukung bersama dengan korespondensi bandingnya. Banding tertulis tersebut akan ditinjau oleh Divisi Kepatuhan (Compliance). Apabila penjual langsung mengajukan banding atas pengakhiran secara tepat waktu, maka Divisi Kepatuhan (Compliance) akan meninjau dan mempertimbangkan kembali pengakhiran tersebut, mempertimbangkan tindakan tepat lainnya, dan memberitahukan secara tertulis mengenai keputusannya tersebut kepada penjual langsung. Keputusan yang diambil Divisi Kepatuhan (Compliance) ini bersifat final. Penjual Langsung yang Perjanjian Penjualan Langsungnya dibatalkan diluar kehendak dapat mendaftarkan diri kembali untuk menjadi Penjual Langsung setelah 12 bulan kalender sejak tanggal pembatalan. Penjual Langsung yang ingin mendaftarkan dirinya kembali harus menyerahkan surat kepada Divisi Kepatuhan (Compliance) USANA yang menyebutkan alasan mengapa ia yakin bahwa USANA seharusnya mengijinkannya untuk menjalankan Keanggotaan Penjualan Langsung. Atas kebijakannya semata, USANA berhak memutuskan apakah orang tersebut akan diijinkan kembali untuk mengoperasikan bisnis USANA.

12.3 PEMBATALAN TERTULIS

Penjual Langsung atau Konsultan Terpilih dapat sewaktu-waktu membatalkan perjanjiannya dengan USANA dengan cara menyampaikan pemberitahuan tertulis kepada USANA yang menyatakan maksudnya untuk menghentikan status Keanggotaan Penjual Langsung atau Konsultan Terpilih.

Pemberitahuan tertulis tersebut harus mencantumkan tanda tangan, nama cetak, alamat dan nomor identifikasi Penjual Langsung atau Konsultan Terpilih yang sesuai.

12.4 DAMPAK PEMBATALAN

Setelah pembatalan sukarela maupun di luar kehendak Penjual Langsung, mantan penjual langsung tersebut tidak lagi memiliki hak, kepemilikan, klaim, atau kepentingan terhadap tim dimana ia beroperasi atau atas bonus dan/atau komisi dari penjualan yang dihasilkan oleh timnya tersebut. Setelah pembatalan sukarela maupun di luar kehendak Penjual Langsung, mantan penjual langsung tersebut tidak akan menyatakan dirinya sebagai Penjual Langsung USANA, tidak berhak untuk menjual produk atau layanan USANA, harus mencopot setiap tanda USANA dari pandangan publik, dan harus berhenti menggunakan materi lain yang memperlihatkan logo, merk dagang, atau tanda layanan USANA lainnya. Penjual Langsung yang Perjanjiannya dibatalkan secara sukarela akan menerima komisi dan bonus hanya untuk minggu kalender penuh terakhir sebelum pembatalannya terjadi. Penjual Langsung yang Perjanjiannya dibatalkan di luar kehendak akan menerima komisi dan bonus hanya untuk minggu kalender penuh terakhir sebelum pembatalannya terjadi, kecuali uangnya tersebut ditahan oleh Perusahaan selama masa penyelidikan. Apabila penyelidikan atas tindakan seorang Penjual Langsung menyebabkan dilakukannya pembatalan di luar kehendak terhadapnya, maka ia tidak berhak untuk mendapatkan komisi dan bonus yang ditahan tersebut.

12.5 PENGAKHIRAN PERJANJIAN

Sehubungan dengan pengakhiran Perjanjian Penjualan Langsung, termasuk Kebijakan dan Prosedur ini, dan juga setiap dan semua dokumen terkait, maka para Pihak dalam Perjanjian ini dengan ini mengabaikan ketentuan dalam Pasal 1266 KUHP terkait dengan Perjanjian Penjualan Langsung sampai batas dimana pengabaian tersebut diperlukan untuk memungkinkan pengakhiran Perjanjian Penjualan Langsung ini.

BAGIAN 13 – DEFINISI ISTILAH

Penjual Langsung yang Aktif — Penjual Langsung yang memenuhi Persyaratan Volume Penjualan Pribadi minimum sebagaimana ditetapkan pada Skema Kompensasi USANA.

Penjual Langsung — Seorang individu yang telah melaksanakan Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung yang telah diterima oleh USANA. Penjual Langsung diharuskan untuk memenuhi kualifikasi tertentu dan bertanggung jawab atas pelatihan, motivasi, dukungan dan pengembangan Penjual Langsung tersebut di dalam timnya masing-masing. Penjual Langsung berhak untuk membeli Produk USANA dan menjual Produk dan layanan USANA secara ritel, mendaftarkan Penjual Langsung atau Konsultan

Terpilih yang baru, dan berpartisipasi dalam semua program

Penjual Langsung di Perusahaan.

Pembatalan — Pengakhiran terhadap Perjanjian Penjualan Langsung. Pembatalan dapat bersifat sukarela atau di luar kehendak.

Pembatalan di luar kehendak — Pengakhiran Perjanjian Penjual Langsung yang dilakukan oleh USANA.

Pembatalan secara sukarela — Pengakhiran terhadap Perjanjian Penjualan Langsung yang dilakukan oleh penjual langsung yang memutuskan untuk menghentikan afiliasinya dengan USANA karena alasan apapun.

Produk Komisi — Semua Produk USANA yang menyebabkan dibayarkannya komisi dan bonus. Sistem Pengembangan Bisnis - Starter Kit dan alat penjualan bukanlah merupakan produk komisi.

Perusahaan — Istilah “Perusahaan” yang digunakan dalam Kebijakan dan Prosedur ini, dan di semua literatur USANA, berarti PT USANA Health Sciences Indonesia.

Perjanjian Penjualan Langsung — Istilah “Perjanjian Penjualan Langsung”, sebagaimana digunakan dalam Kebijakan dan Prosedur ini, mengacu pada Permohonan dan Perjanjian Penjual Langsung, Kebijakan dan Prosedur USANA, serta Skema Kompensasi.

Starter Kit — Serangkaian pilihan materi pelatihan dan literatur pendukung bisnis USANA yang dibeli oleh setiap Penjual Langsung yang baru. Starter Kit dijual kepada Penjual Langsung dengan dibayarkan oleh USANA.

Konsultan Terpilih - Konsultan yang Terpilih dapat memesan langsung dari situs resmi USANA, dan menjual kembali produk USANA kepada pelanggan ritel. Konsultan Terpilih adalah penjual langsung yang tidak berpartisipasi dalam rencana kompensasi USANA.

Pelanggan Akhir — Orang yang membeli Produk USANA dengan tujuan untuk mengonsumsi produk tersebut secara pribadi.

Periode Perputaran empat minggu – periode empat pembayaran (empat kali Jumat) setelah Penjual Langsung melakukan pemesanan produk sejumlah Rp 1.176.000 atau lebih. Apabila Penjual Langsung melakukan pemesanan pada hari Jum'at, di hari Jumat ketika pemesanan tersebut dilakukan dihitung sebagai kali pertama dalam periode empat pembayaran dalam periode volume penjual langsung.

Contoh: Apabila Penjual Langsung melakukan pemesanan pada hari Jumat tanggal 9 Oktober 2015, maka periode perputaran empat minggu pembayaran berakhir tiga jumat berikutnya (Jumat, 30 Oktober 2015). Untuk tetap aktif, maka Penjual Langsung harus melakukan pemesanan produk selanjutnya tidak lebih dari hari Jumat, 6 November 2015.

Contoh: Apabila Penjual Langsung melakukan pemesanan pada hari Jumat, 6 November 2015, maka periode perputaran empat minggu pembayaran berakhir tiga jumat berikutnya (Jumat, 27 November 2015). Untuk tetap

aktif, maka Penjual Langsung harus melakukan pemesanan produk selanjutnya tidak lebih dari hari Jumat, 4 December 2015.

(Lihat Periode Perputaran Empat Minggu untuk penjelasan lebih lanjut.)

Pemeliharaan status aktif Penjual Langsung selama suatu periode volume merupakan hal penting dalam menentukan kelayakan penjual langsung untuk menerima bonus dan komisi.

Laporan Genealogi — Suatu laporan yang dibuat oleh USANA yang menyediakan data kritis terkait identitas Penjual Langsung dan informasi penjualan masing-masing tim Penjual Langsung. Laporan ini mengandung informasi rahasia dagang milik USANA. (Lihat bagian 3.5.2).

Volume penjualan Grup — Volume Produk USANA yang dapat menghasilkan komisi yang dihasilkan oleh tim Penjual Langsung. Volume penjualan grup tidak meliputi volume penjualan pribadi atas Penjual Langsung yang bersangkutan. (Starter Kits dan alat penjualan tidak memiliki volume penjualan.)

Rumah Tangga Langsung — Seorang Penjual Langsung, pasangannya dan anak yang merupakan tanggungjawabnya.

Tim — Tim Penjual Langsung meliputi semua Penjual Langsung dan Konsultan Terpilih yang berada di bawahnya.

Materi Resmi Usana — Literatur, CD audio dan DVD, dan materi lain yang dikembangkan dicetak, diterbitkan atau didistribusikan oleh USANA.

Volume penjualan Pribadi — Personal Sales Volume (PSV) — Nilai produk yang dapat memberikan komisi yang dibeli oleh Penjual Langsung.

Pemesanan Otomatis — Untuk memantau kapan Pemesanan Otomatis Anda akan diproses, hubungi Layanan Penjual Langsung untuk jumlah minggu Pemesanan Otomatis Anda. Apabila jumlah minggu Anda adalah 3, contohnya, temukan #3 pada kalender bulan saat ini. Pemesanan Otomatis Anda akan diproses pada hari Senin di minggu tersebut dan setiap #3 minggu setelahnya kecuali apabila ada pembatalan. Kartu Kredit akan ditagihkan dan bank drafts akan didepositokan untuk bagian pertama minggu Pemesanan Otomatis Anda dijadwalkan.

USANA merupakan perusahaan Global, maka kami menggunakan Poin Komisi sebagai pengganti mata uang Dolar untuk menghitung komisi Anda.

1 Poin Komisi sama dengan USD\$1 dan komisi Anda akan dibayarkan pada nilai tukar premium USANA. Nilai tukar yang dipakai Rp 13,800. Lihat USANA Hub untuk informasi lebih lengkap.

APA PUN
YANG KAMI LAKUKAN
MEMBANTU ANDA MENCINTAI
HIDUP DAN
MENGHIDUPKANNYA.TM



USANA

USANA.com

PT USANA Health Sciences Indonesia
Menara Jamsostek South Tower 14th Floor
Jalan Gatot Subroto Kav 38, Jakarta 12710