

## PIAGAM DISTRIBUTOR NU SKIN

Saya menjalankan usaha dan bertindak sebagai kekuatan pembawa kebaikan ke seluruh dunia. Saya lakukan ini dengan membangun kesempatan usaha pemasaran jaringan yang teristimewa Dan dengan mendukung sesama distributor, konsumen, pemegang saham dan pegawai Nu Skin Dengan cara-cara yang dapat meningkatkan mutu hidup mereka.

Dalam melakukan ini, saya akan terus berjuang untuk kesempurnaan dalam menumbuhkan sikap moral, etika profesi dan etika usaha. Saya akan memupuk semangat penghargaan dan kesukaan atas profesi saya. Selanjutnya saya berjanji melakukan hal-hal sebagai berikut:

### Sebagai Distributor Nu Skin:

1. Saya akan berpegang teguh pada prinsip-prinsip integritas dan kejujuran. Saya akan membantu menciptakan suasana saling menghormati dan kerja sama antara perusahaan, para distributor dan para pesaing, serta menciptakan suatu suasana yang sebaik mungkin untuk pengembangan usaha.
2. Saya akan mentaati Ketentuan dan Tata Cara Nu Skin serta Kode Etik (Code of Conduct) dari Asosiasi Penjualan Langsung (Direct Selling Association).
3. Saya akan terus menerus meningkatkan standar profesional saya. Saya akan menguasai pengetahuan atas produk, cara-cara penjualan eceran dan pemberian sponsor.
4. Saya akan mempresentasikan produk-produk dan juga kesempatan usaha Nu Skin secara etis dan profesional. Saya tidak akan membuat pernyataan atau penawaran penjualan yang tidak tepat atau tidak benar. Saya tidak akan menjanjikan sejumlah penghasilan tertentu, dengan pengetahuan bahwa semuanya tergantung dari usaha dan waktu yang diberikan seseorang. Saya akan hancurkan kepercayaan tentang perolehan kesuksesan dan kekayaan secara cepat.
5. Saya bersedia untuk menerima bimbingan.

### Sebagai Eksekutif:

1. Saya tidak akan terlibat dalam segala kegiatan yang akan mengganggu kepentingan jangka panjang Nu Skin maupun diri saya sendiri, seperti pencurian line atau jalur distributor, pertukaran line atau jalur distributor, penimbunan persediaan, pemotongan harga, dan lebih-lebihkan keuntungan produk dan pendapatan.
2. Saya tidak akan meyakinkan atau membantu seorang distributor untuk pindah ke sponsor lain.

### Sebagai Pemimpin:

1. Saya akan menjadi contoh yang baik dan menjunjung semangat kompetisi yang adil. Saya akan mendidik downline saya untuk menjalankan usaha secara pantas dan mematuhi peraturan.
2. Saya akan menahan diri untuk ikut bergabung dalam penjualan langsung lainnya atau usaha pemasaran jaringan atau penjualan suatu produk yang bersaing dengan Nu Skin baik secara langsung maupun tidak langsung.
3. Saya tidak akan membuat atau memasarkan alat bantu penjualan yang tidak disetujui, melakukan usaha di pasar yang tidak disetujui. Saya juga tidak akan mempromosikan atau menjual produk apapun yang belum disetujui oleh pihak berwenang.
4. Saya tidak akan mengimpor produk-produk Nu Skin selain produk-produk Nu Skin Indonesia atau material-material lain ke dalam wilayah Republik Indonesia selain yang ditujukan untuk penggunaan pribadi.

Apapun tantangan yang dihadapi, saya tetap percaya diri. Hanya dengan itulah saya akan memperoleh kesuksesan yang sesungguhnya baik dalam usaha Nu Skin maupun dalam proses perkembangan pribadi.

## Sebagai Perusahaan MLM yang Resmi

Sebagai Perusahaan MLM yang Resmi, kami memberikan komisi yang signifikan pada penjualan produk kami.

- Tidak ada biaya yang direkrut.

Sebagai Perusahaan MLM yang Resmi, kami tidak meminta individu untuk membayar biaya untuk menjadi seorang Distributor. Anda hanya perlu membayar biaya pendaftaran dan itu pun hanya sekali yang akan kami berikan kembali. Biaya yang terjangkau dan dapat dikembalikan.

Sebagai Perusahaan MLM yang Resmi, kami menawarkan produk-produk berkualitas dengan harga yang terjangkau. Kami juga menawarkan jaminan uang kembali. Penjualan produk kami yang keliru dari klaim produk tidak akan kami tanggung. Kami juga menawarkan kebijakan pengembalian produk yang ada.

## Policies

and Procedures

Our Integrity & Honesty ■ Policies and Procedures

NU SKIN® | PHARMANEX®

NU SKIN ENTERPRISES™

PT. Nusa Selaras Indonesia

BRI II Center Park, Suite CP903 dan CP906, Jl. Jend. Sudirman Kav 44-46, Jakarta 10210  
Distributor Hotline: 62 21 300 300 66 • Kantor Pusat Telepon : 021 300 300 10 • Fax: 021 300 300 11  
www.nuskin.com www.pharmanex.com

90020455/1

NU SKIN® | PHARMANEX®

NU SKIN ENTERPRISES™

## Sebagai Perusahaan MLM yang Resmi

- Nu Skin Enterprises  memberikan komisi kepada para distributor berdasarkan pada penjualan produk, bukan pada jumlah orang yang direkrut.

- Nu Skin Enterprises tidak meminta individu untuk membeli produk –produknya untuk menjadi seorang Distributor. Anda hanya perlu membayar biaya pendaftaran dan itupun hanya sekali yang jumlahnya terjangkau dan dapat dikembalikan.

- Nu Skin Enterprises menawarkan produk-produk berkualitas dengan jaminan uang kembali. Penjualan  secara paksa dan keterangan yang keliru dari klaim produk tidak diperbolehkan.

- Rencana Kompensasi Penjualan Nu Skin Enterprises adalah suatu program kerja yang mensyaratkan adanya usaha dan kerja keras pribadi untuk menjual produk dan ketrampilan- ketrampilan kepemimpinan dalam bidang penjualan. Kami tidak melayani adanya klaim pendapatan.

## Sekilas tentang Kebijakan dan Prosedur

Apabila terdapat ketidaksesuaian antara hal-hal yang terdapat pada kilasan kebijakan dan prosedur-dengan Kebijakan dan Prosedur versi lengkap maka versi lengkaplah yang berlaku.

- Anda tidak boleh mengiklankan produk-produk  maupun peluang bisnis Nu Skin dalam bentuk atau cara apapun tanpa adanya persetujuan sebelumnya dari Nu Skin .

- Distributor tidak diperbolehkan melakukan kegiatan-kegiatan pra pemasaran di Negara-negara dimana Nu Skin saat ini belum beroperasi.

- Distributor setuju untuk tidak melakukan tindakan yang menyalahi aturan dan kebijaksanaan, lebih-lebihkan atau memalsukan klaim atas produk dan tidak akan memberikan keterangan atas produk dengan keterangan yang telah ditentukan dalam literatur Nu Skin.

- Produk-produk yang belum dibuka dan masih terdapat stoknya dapat ditukarkan dalam jangka waktu 90 hari sejak hari pemesanan.

- Uang kembali 90% dari harga untuk produk dan alat Bantu penjualan yang belum terbuka dan masih tersedia stok dalam jangka waktu 30 hari sejak hari pemesanan.

### Menjadi Distributor

#### Bagian 2

- Suatu pihak dapat menjadi Distributor dengan membeli Portfolio Bisnis secara langsung dari Perusahaan dan melengkapi, menandatangani, serta mengembalikan Perjanjian Distributor dan Perjanjian Pembelian Produk kepada Perusahaan. Tidak diperlukan pembelian lain untuk menjadi Distributor.

- Atas permintaan Perusahaan, Distributor harus menunjukkan bukti surat keterangan domisili dan bukti tentang kemampuannya untuk menjalankan usaha secara sah di dalam Wilayah.

### Batasan Untuk Menjadi Distributor

#### Bagian 3

- Pemohon harus 17 tahun

- Distributor tidak boleh memiliki kepentingan langsung atau tidak langsung secara bersamaan atau ikut serta pada lebih dari satu Kedistributoran.

- Untuk Distributor yang bukan tingkat eksekutif atau lebih tinggi dalam dua tahun sebelum kegiatan terakhir sebagai “Kegiatan Bisnis”, Distributor tersebut tidak boleh terlibat dalam “Kegiatan Bisnis” untuk jangka waktu enam bulan sebelum membentuk Kedistributoran baru.

- Untuk Distributor tingkat eksekutif atau lebih tinggi dalam dua tahun sebelum kegiatan terakhir sebagai “Kegiatan Bisnis”, Distributor tersebut tidak boleh terlibat dalam “Kegiatan Bisnis” untuk jangka waktu satu tahun sebelum membentuk Kedistributoran baru.

- Distributor yang terlibat dalam Kegiatan Bisnis tidak boleh pada saat kapan pun, memiliki kepentingan dalam atau bergabung dengan Kedistributoran yang sudah ada di bawah Sponsor yang berbeda.

### Tanggung Jawab Distributor

#### Bagian 4

Distributor  merupakan pihak mandiri.

- Distributor bukanlah agen, karyawan, mitra, sekutu atau mitra patungan dari Perusahaan. Distributor dilarang menyatakan dirinya dalam kedudukan seperti itu.

- Distributor merupakan pengusaha mandiri.

- Distributor bertanggung jawab atas keputusan bisnis dan pengeluaranya sendiri.

Distributor harus menjelaskan produk, layanan jasa, dan peluang secara etis dan profesional.

- Dilarang memberikan pernyataan tentang pendapatan yang tidak wajar, menyesatkan, atau tidak seharusnya.

- Dilarang memberikan jaminan pendapatan apapun bentuknya. Dilarang memperagakan cek Bonus baik yang sesungguhnya atau hasil faksimili.

- Distributor tidak boleh mengajak atau menghasut Distributor lain yang tidak disponsorinya secara pribadi untuk menjual atau membeli produk atau layanan  jasa selain yang ditawarkan oleh Perusahaan.

- Distributor yang pada suatu waktu telah mencapai tingkat Ruby atau di atasnya, dan/atau peserta dalam Kedistributoran tersebut, tidak boleh bergabung atau ikut serta dalam bisnis pemasaran jaringan atau penjualan langsung lainnya atau menjual atau mempromosikan produk atau layanan jasa yang bersaing dengan Nu Skin.

### Rancangan Kompensasi Penjualan

#### Bagian 5

- Distributor tidak menerima kompensasi apapun untuk mensponsori Distributor lain.

- Distributor tidak dijamin memperoleh pendapatan tertentu dan tidak pula dijamin memperoleh tingkat laba atau keberhasilan tertentu.

- Distributor  setuju untuk menyimpan dokumen-dokumen yang membuktikan penjualan produk dan layanan jasa. Setiap Distributor setuju untuk memberikan dokumen-dokumen ini kepada Perusahaan, apabila Perusahaan memintanya.

- Di samping hak untuk mengambil kembali sebagaimana yang disebutkan di atas, Perusahaan berhak untuk mengambil kembali Bonus yang telah dibayarkan kepada Distributor atas produk atau layanan jasa yang dikembalikan berdasarkan ketentuan pengembalian uang Perusahaan atau pengecualian padanya yang ditetapkan oleh suatu Pusat Distribusi resmi;

### Pelanggaran Kontrak/TATA Cara Pemutusan Kontrak

#### Bagian 6

- Hak Distributor berdasarkan Kontrak bergantung dan tunduk pada kinerja berkesinambungan Distributor sesuai dengan ketentuan-ketentuan Kontrak.

- Distributor dapat memutuskan Kontraknya dengan mengirim pemberitahuan tertulis tentang maksud pemutusan Kontrak tersebut kepada Perusahaan

- Silakan merujuk kepada bagian 6 untuk Tata Cara berlaku sewaktu Perusahaan melakukan penyelidikan terhadap adanya tuduhan pelanggaran Kontrak.

### Menjadi Sponsor

#### Bagian 7

- Distributor dapat bertindak sebagai Sponsor hanya apabila memenuhi dan menerima  seluruh persyaratan-persyaratan dan tanggung jawab yang diuraikan dalam Kontrak.

#### Bagian 8

- Sponsor harus memberikan pelatihan secara rutin tentang organisasi dan penjualan eceran, bimbingan, dan dorongan bagi para Distributor dalam Organisasi Downline-nya.

#### Bagian 9

- Untuk mencapai dan mempertahankan status Eksekutif silakan merujuk pada Rancangan Kompensasi Penjualan.

Pemesanan Produk atau Layanan Jasa dan Alat Bantu Penjualan Pribadi

#### Bagian 10

- Distributor tidak dikenakan persyaratan untuk mengadakan persediaan tertentu. Distributor dilarang untuk memesan lebih dari jumlah persediaan yang wajar.

- Perusahaan telah menetapkan harga eceran yang disarankan untuk produk-produk berdasarkan pada harga persaingan di setiap pasar. Dengan menjaga ketentuan harga eceran untuk non-distributor, nilai produk Perusahaan dan peluang bisnis akan terlindungi. Perusahaan dapat mengambil tindakan pendisiplinan, termasuk kemungkinan pengakhiran Kedistributoran, apabila Perusahaan menentukan bahwa distributor menjual kembali produk pada tingkat harga yang mengganggu kelangsungan penetapan harga eceran yang bona fide untuk distributor lainnya. Dilarang keras menjual produk-produk Nu Skin pada pasar di bawah harga grosir distributor yang ditetapkan Perusahaan untuk pasar tersebut.

#### Ketentuan Penukaran Produk

#### Bagian 11

- Perusahaan akan menukar produk apabila produk yang dikembalikan mengalami kerusakan pada saat pengapalan atau pengiriman, kesalahan pengiriman atau mutunya berada di bawah standar.

#### Bagian 12

- menukar produk yang dalam kondisi baik, belum dibuka, belum diubah, dapat dijual kembali dan dapat disimpan kembali sebagai barang persediaan (kecuali Alat Bantu Penjualan) yang dijual oleh Perusahaan yang dikembalikan dalam waktu sembilan puluh (90) hari dari tanggal pemesanan

- mengembalikan uang sebesar sembilan puluh persen (90%) dari harga, untuk Alat Bantu Penjualan yang dalam kondisi baik, belum dibuka, belum diubah, dapat dijual kembali dan dapat disimpan kembali sebagai barang persediaan, yang dikembalikan dalam 30 hari dari tanggal pemesanan oleh Distributor yang membeli Alat Bantu Penjualan tersebut dari Perusahaan

- mengembalikan uang sebesar seratus persen (100%) dari harga,untuk produk-produk yang dalam kondisi baik, belum dibuka, belum diubah, dapat dijual kembali dan dapat disimpan kembali sebagai barang persediaan dengan ketentuan bahwa permohonan dianggap sebagai maksud Distributor untuk mundur dari Kedistributoran secara sukarela

## Ketentuan Pengembalian Uang Untuk Pelanggan Eceran

#### Bagian 13

- Distributor harus menawarkan jaminan tujuh hari untuk pengembalian uang  kepada para pelanggan ecerannya. Ini berarti bahwa Distributor penjual harus, untuk  alasan apa pun dan apabila diminta, memberikan pengembalian uang secara penuh sebesar harga pembelian kepada pelanggan.

- Perusahaan menganjurkan para Distributor untuk melayani permintaan  pengembalian uang atau penukaran produk meskipun itu dilakukan lebih dari tujuh hari kerja setelah pembelian. Perusahaan mendukung ketentuan ini dengan menyediakan produk pengganti untuk pengembalian uang atau penukaran produk dengan pelanggan sampai dengan tiga puluh (30) hari setelah tanggal penjualan kepada pelanggan eceran.

### Gugatan Pertanggungjawaban Produk

#### Bagian 14

- Dalam hal gugatan pertanggungjawaban produk diajukan oleh pihak ketiga terhadap seorang distributor mandiri Perusahaan akan melindungi dan membebaskan Distributor terhadap gugatan tersebut. Perusahaan tidak berkewajiban untuk melindungi Distributor apabila Distributor

(i) tidak mematuhi Ketentuan dan Tata Cara resmi Perusahaan serta kewajiban kontrak lainnya mengenai distribusi dan/atau penjualan produk; atau

(ii) telah mengemas ulang, mengubah atau menyalahgunakan produk, atau mengajukan gugatan atau memberikan petunjuk tentang keamanan, penggunaan atau keuntungan produk yang tidak sesuai dengan literatur yang telah disetujui Perusahaan; atau

(iii) menyelesaikan atau berusaha menyelesaikan suatu gugatan tanpa persetujuan tertulis dari Perusahaan.

### Daftar Distributor

#### Bagian 17

- Daftar distributor dan semua informasi kontak yang dihasilkan darinya (“Daftar”) bersifat rahasia dan merupakan milik Perusahaan  dan Daftar ini diberikan untuk digunakan sendiri dan terbatas oleh Penerima untuk memfasilitasi pelatihan, dukungan, dan pelayanan Organisasi Downline Penerima hanya untuk memajukan bisnis yang terkait dengan Perusahaan.

#### Bagian 18

- Distributor tidak boleh membuat klaim atau pernyataan medis apapun untuk  produk apapun atau secara spesifik dan hanya boleh mengajukan klaim atau pernyataan tentang produk atau layanan jasa sebagaimana yang ditemukan di dalam literatur yang didistribusikan oleh Perusahaan atau Perusahaan Terafiliasi di dalam Wilayah.

## Account Manager dan Account Executive

Untuk informasi selanjutnya, versi panjang Ketentuan Dan Tata Cara disediakan di:

- “my office” di website Perusahaan 

www.nuskin.co.id
- Dalam  CD-R yang disertakan bersama  Portfolio Bisnis

Disilakan hubungi dengan “Account Manager” di pejabat Perusahaan

### Etika Business Secara Umum

#### Bagian 19

Masing-masing Distributor setuju bahwa pihaknya tidak akan membuat perbandingan, klaim, representasi, atau pernyataan yang menyesatkan, tidak wajar, tidak akurat, atau bersifat mencemarkan nama baik atas Perusahaan; produk, layanan jasa, atau kegiatan dagangnya

#### Bagian 20

- Distributor dilarang untuk menggunakan segala bentuk iklan untuk mempromosikan produk.

- Distributor dilarang untuk membuat pernyataan yang tidak rasional, yang membuat salah persepsi, atau yang membuat salah representasi tentang potensi penghasilan.

- Logo atau nama perusahaan tidak bisa digunakan atau ditampilkan  pada tempat tempat yang terlihat.

## Toko Ritel / Pengembangan yang berhubungan dengan Pelayanan

#### Bagian 22

- Distributor tidak diperbolehkan untuk menjual atau mempromosikan peluang bisnis melalui toko ritel seperti di pasar, toko kelontong, apotik dan pengembangan lainnya seperti gedung pertemuan, pameran perdagangan, pasar tradisional, bazar atau tempat pertemuan dimana produk dipajang.

- Untuk perincian kebijaksanaan tentang Toko Ritel dan pengembangan yang berhubungan dengan pelayanan, silahkan merujuk pada bagian 22 pada kebijaksanaan dan prosedur.

### Bisnis Internasional

#### Bagian 33

- Sebelum suatu negara dibuka secara resmi, perilaku Distributor pra-pembukaan pasar adalah  dilarang.

- Kegiatan distributor di negara yang belum dibuka adalah  dibatasi.

- Disilakan rujuk kepada bagian 33 Ketentuan Dan Tata Cara untuk keterangan sepenuhnya.