

Amway

PEDOMAN BISNIS 2024



PELUANG BISNIS AMWAY

Setiap hari Anda dihadapkan pada peluang baru: ide baru, promosi khusus, dan pendekatan berbeda. Kami mengundang Anda untuk mengkaji apa yang menjadikan **Amway peluang bisnis terbaik di dunia.**

Membantu Mewujudkan Kehidupan Yang Lebih Baik, Kehidupan Yang Lebih Sehat.

Amway peduli dan mendorong Anda untuk mencapai tujuan.



Sukses bisa berarti mendapatkan penghasilan tambahan, memenuhi kebutuhan yang lebih besar serta menciptakan kehidupan yang lebih baik untuk Anda dan orang yang Anda cintai, atau sesuatu yang benar-benar berbeda, Anda bebas menentukan tujuan.

Kami telah membantu lebih dari 3 juta orang untuk memulai kesuksesan. Mereka tertarik dengan potensi peluang tak terbatas, dukungan perusahaan yang berpengalaman lebih dari 60 tahun, komunitas global, dan sistem kompensasi yang telah teruji.

Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway telah dirancang lebih dari 60 tahun yang lalu oleh dua wirausahawan, Rich DeVos dan Jay Van Andel. Mereka menciptakan peluang bisnis eceran tanpa toko dengan biaya operasi minimal, bisnis penjualan dari orang ke orang dengan produk dan layanan yang berkualitas. Bisnis ini menawarkan kepada setiap individu untuk mendapatkan imbalan atas usaha mereka dan memberi kesempatan untuk berbagi kesuksesan. Kepemimpinan Amway kini diteruskan oleh generasi kedua putera mereka, Steve Van Andel dan Doug DeVos hingga berkembang besar di lebih dari 100 negara dan negara bagian.



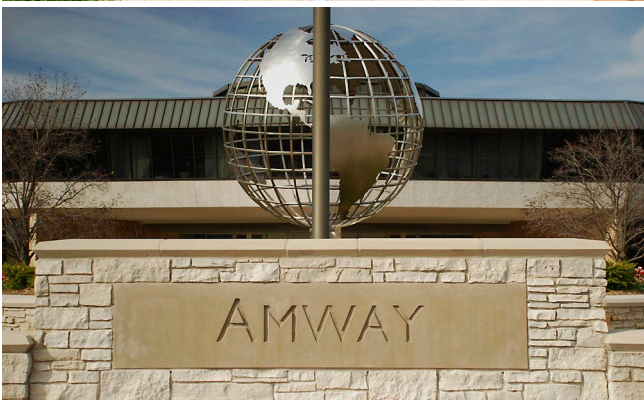
PELOPOR KESUKSESAN

Sebagai salah satu peluang yang terkenal di dunia, Amway menawarkan peluang untuk memiliki bisnis sendiri.

Pendekatan penjualan langsung Amway menawarkan 4 manfaat:

- ▶ Merupakan saluran pemasaran tersingkat ke pelanggan. ABO Amway memasarkan produk dan layanan langsung ke keluarga, teman, dan orang-orang yang mereka kenal.
- ▶ Menawarkan layanan superior ke pelanggan. ABO menyediakan layanan pribadi, demo produk, dan layanan pengiriman pesanan ke rumah.
- ▶ Merupakan peluang bagi setiap orang untuk memiliki bisnis sendiri
- ▶ Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway yang telah teruji.





FONDASI PERUSAHAAN YANG KOKOH UNTUK SUKSES

Pedoman Bisnis ini menerangkan dua pilar yang penting untuk bisnis.

Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway:

Menyediakan prinsip usaha untuk mendapatkan penghasilan dan penghargaan dengan berbagai tingkat dan jenis pencapaian.

Garis-Garis Kebijakan Amway:

Nilai-nilai etis dijabarkan dalam Garis-Garis Kebijakan Amway dan parameter bekerjanya bisnis Amway dituangkan dalam garis-garis kebijakan ini. Garis-garis kebijakan ini ditetapkan untuk menjunjung tinggi standar perilaku untuk mendukung dan memelihara manfaat dari rancangan penjualan dan pemasaran Amway agar setara bagi semua ABO.



RANCANGAN PENJUALAN & PEMASARAN AMWAY.

06

Penghasilan Bisnis Amway
Dihitung Secara Bulanan

07

Ketetapan Perpajakan
Sehubungan dengan
Kegiatan Multi Level Marketing.

08

Diskon Pembelian Pribadi

09

Jenis-Jenis Komisi

14

Jenis-Jenis Bonus Core Plus+

15

Founders Fundamentals

16

Recognition Pin

20

Global Award Recognition (GAR)

21

Pensiun dan Rancangan
Penjualan & Pemasaran Amway

24

Bertumbuh dengan
Pensponsoran Internasional.

27

Profil Singkat Amway

27

Alur Distribusi/ Penjualan Amway



Penghasilan Bisnis Amway Dihitung Secara Bulanan.

PV

Point Value, adalah angka yang diakumulasikan dalam satu bulan untuk menentukan prosentase diskon/Komisi 'performance' untuk bulan tersebut.

BV

Harga ABO tidak termasuk PPN untuk produk selain katalog dan literatur.

Harga ABO

Harga produk pada saat Anda melakukan pembelian, sudah termasuk PPN 11%.

Harga Eceran

Harga yang dikenakan kepada pelanggan yang bukan merupakan ABO dan bukan merupakan Pelanggan Prioritas.

APA YANG DIMAKSUD DENGAN BULAN BERKUALIFIKASI (SILVER PRODUCER MONTH)?

Bulan berkualifikasi (SP Month) diberikan kepada ABO yang dalam bulan tertentu memenuhi salah satu persyaratan sbb:

- Memiliki 16.000.000 PV Grup.
- Secara pribadi atau foster mensponsori grup yang memiliki peringkat 21% dan memiliki PV Grup atau Pribadi sebesar 6.500.000 atau lebih.
- Secara pribadi atau foster mensponsori 2 atau lebih grup yang memiliki peringkat 21%.

APA YANG DIMAKSUD DENGAN TAHUN BERKUALIFIKASI?

Tahun berkualifikasi Amway dimulai dari bulan September tahun berjalan sampai Agustus tahun berikutnya. Setiap pencapaian yang terjadi selama periode tersebut terhitung sebagai bulan berkualifikasi bagi ABO Amway. Sedangkan setiap pencapaian yang terjadi diluar bulan-bulan tersebut diperhitungkan untuk tahun berikutnya.

- ▶ **PV/BV Award** → adalah akumulasi PV/BV setiap bulannya. Didalamnya termasuk PV/BV yang dihasilkan oleh ABO secara pribadi, dan PV/BV yang dihasilkan oleh ABO yang disponsori secara pribadi beserta grupnya, yang belum mencapai 21%. Hal ini digunakan untuk menentukan bulan berkualifikasi Silver Producer.
- ▶ **VE** → Volume Ekuivalensi berarti volume dari grup dengan 10 atau 11 bulan berkualifikasi SP yang besarnya sama dengan 120% dari 16.000.000 PV selama 12 bulan berkualifikasi. Contoh : 12 bulan berkualifikasi x 16.000.000 PV x 120% = 230.400.000 PV.
- ▶ **Pass-up** → adalah volume yang terakumulasi dari ABO dalam grup Anda yang komisi kinerjanya kurang dari 21% pada bulan tertentu, termasuk Platinum yang tidak berkualifikasi 21%.
- ▶ **In-between 21%** → Adalah volume yang dihasilkan oleh Silver Sponsor. Seorang Silver Sponsor adalah ABO yang memiliki downline yang berkualifikasi SP tapi dia sendiri tidak memenuhi kualifikasi sebagai SP dalam bulan berjalan.



Ketetapan Perpajakan Sehubungan dengan Kegiatan Multi Level Marketing.

Atas Komisi dan Bonus yang dibayarkan kepada ABO setiap bulan terhutang Pajak Penghasilan (PPH) pasal 21 dengan tarif sebagai berikut:

| KOMISI & BONUS | TARIF PPH |
|---------------------------------------|-----------|
| | NPWP |
| 0 s.d Rp 60.000.000 | 5% |
| > Rp 60.000.000 s.d Rp 250.000.000 | 15% |
| > Rp 250.000.000 s.d Rp 500.000.000 | 25% |
| > Rp 500.000.000 s.d Rp 5.000.000.000 | 30% |
| > Rp 5.000.000.000 | 35% |

Perusahaan MLM ditunjuk sebagai pihak yang melakukan pemotongan PPh Ps. 21.

Berdasarkan Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-16/PJ/2016:

1. Dasar pengenaan dan pemotongan PPh Ps. 21 atas penghasilan bonus ABO adalah 50% dari jumlah penghasilan bruto.
2. Tarif PPh Ps. 21 di atas diterapkan atas jumlah kumulatif penghasilan bonus setelah dikurangi Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP) jika ada.
3. Pengurangan PTKP hanya bisa dilakukan apabila ABO membuat surat pernyataan bermeterai yang menyatakan bahwa penghasilan dari bisnis Amway merupakan penghasilan satu-satunya serta menyebutkan jumlah tanggungan keluarga (maksimal 3 tanggungan).



Diskon Pembelian Pribadi.

Sebagai contoh pada bulan pertama, Anda secara pribadi menjual produk dengan total 350.000 PV. Asumsikan bahwa keuntungan eceran rata-rata 30%, keuntungan eceran Anda adalah Rp 1.050.000 (30% dari 3.500.000 BV).

*ratio PV: BV = 1:10

Tabel Diskon:

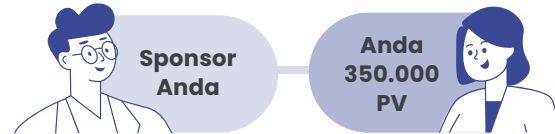
| TOTAL PV BULANAN PEMBELIAN PRIBADI | PERFORMANCE BONUS % |
|------------------------------------|---------------------|
| 16.000.000 atau lebih | 21% |
| 11.000.000 | 18% |
| 6.500.000 | 15% |
| 4.000.000 | 12% |
| 2.000.000 | 9% |
| 1.000.000 | 6% |
| 350.000 | 3% |

Sesuai dengan Tabel Diskon, setiap pembelian pribadi yang mencapai PV Bulanan sesuai tabel akan memperoleh diskon.

LANGKAH AWAL

→ Contoh 1:

Misalkan PV bulanan Anda adalah 350.000 PV (asumsi rasio PV/BV = 1:10)

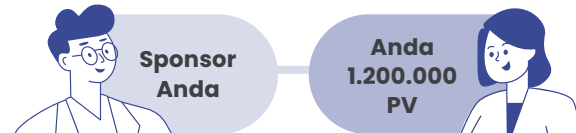


Keuntungan eceran 30% dari 3.500.000 BV = Rp 1.050.000
Performance Bonus 3% x 3.500.000 BV = Rp 105.000

Total Penghasilan Anda per Bulan = Rp 1.155.000

→ Contoh 2:

Misalkan PV bulanan Anda adalah 1.200.000 PV



Keuntungan eceran 30% dari 12.000.000 BV = Rp 3.600.000
Performance Bonus 6% x 12.000.000 BV = Rp 720.000

Total Penghasilan Anda per Bulan = Rp 4.320.000

Jenis-Jenis Komisi.

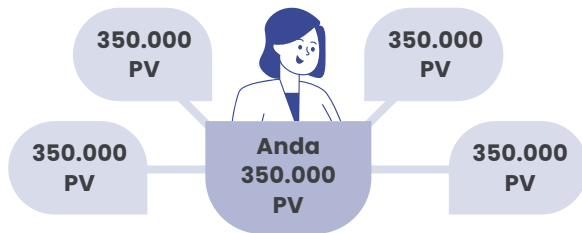
KOMISI 'PERFORMANCE' (3-21%)

Total PV dari produk yang Anda beli dan jual dalam kurun waktu satu bulan menentukan persentase Komisi Performance untuk bulan tersebut. Semakin besar jumlah PV bulanan Anda, semakin besar persentase Komisi Performance Anda. Menghitung Komisi Performance berdasarkan persentase dari total Point Value menekankan pada jumlah unit yang terjual, bukan pada harga jual per unit. Inflasi menyebabkan harga-harga naik, setiap ABO menerima Komisi lebih besar untuk jumlah unit terjual yang sama.

Komisi Performance tidak hanya berdasarkan Business Volume ABO saja, tetapi juga pembelian yang dilakukan oleh ABO yang disponsornya.

► Berkembang Dengan Pensponsoran

Pencapaian Komisi 3-21% berdasarkan omset pribadi dan group.



Anda dapat mengembangkan bisnis dengan mensponsori orang lain. Misalkan Anda mensponsori 4 ABO lain, dan setiap ABO menghasilkan 350.000 PV dalam satu bulan, sementara Anda tetap menghasilkan 350.000 PV pribadi pada bulan yang sama.

| TOTAL PV BULANAN PEMBELIAN GRUP | PERFORMANCE BONUS % |
|---------------------------------|---------------------|
| 16.000.000 atau lebih | 21% |
| 11.000.000 | 18% |
| 6.500.000 | 15% |
| 4.000.000 | 12% |
| 2.000.000 | 9% |
| 1.000.000 | 6% |
| 350.000 | 3% |

→ Contoh 3:

Total PV pribadi Anda = 350.000 PV
 PV Total PV downline Anda: 4 x 350.000 PV = 1.400.000 PV

Total PV Grup = 1.750.000 PV

Masing-masing downline Anda mencapai peringkat 3%, sedangkan Anda sendiri mencapai 6%. Selisih antara peringkat yang Anda capai dan peringkat downline Anda (yakni 3% dari total pembelian mereka) adalah penghasilan bagi Anda. Amway membayarkan Komisi atas upaya Anda karena telah mensponsori dan membimbing mereka.

Keuntungan eceran, diskon dan komisi Anda adalah:

Keuntungan eceran = 30% x 3.500.000 BV = Rp 1.050.000
 Performance Bonus = 6% x 3.500.000 BV = Rp 210.000

Komisi untuk selisih antara peringkat Anda (6%) & peringkat downline Anda (3%) atas seluruh pembelian downline :
 $[6\% - 3\%] \times 4 \text{ Frontline} \times 3.500.000 \text{ BV} = \text{Rp } 420.000$

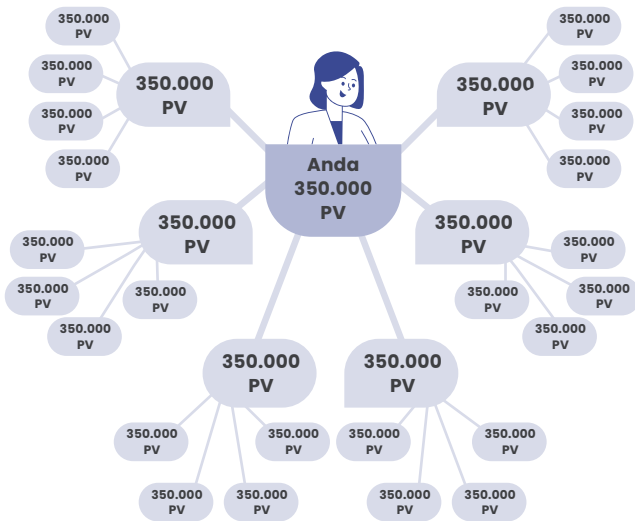
Total penghasilan Anda per bulan = Rp 1.680.000



► Berkembang Dengan Duplikasi

Bisnis Anda akan terus berkembang jika ABO yang Anda sponsori mengikuti Anda dengan mulai melakukan pensponsoran.

Misalkan 6 downline Anda masing-masing mencapai 350.000 PV dalam satu bulan tertentu, dan masing-masing mensponsori 4 ABO baru lainnya yang juga mencapai 350.000 PV.



→ Contoh 4:

Total PV pribadi Anda = 350.000 PV
 Total PV grup Anda: 30 downline x 350.000 = 10.500.000 PV

Total PV grup = 10.850.000 PV

Downline Anda yang aktivitasnya tinggi masing-masing mencapai 350.000 PV pribadi dan berhasil menduplikasi 4 orang downline baru dalam kelompoknya telah berhasil mencapai peringkat 6%. Sedangkan Anda yang memiliki 10.850.000 PV grup berhasil mencapai peringkat 15%.

Total penghasilan Anda per bulan adalah:

Keuntungan eceran = 30% x 3.500.000 BV = Rp 1.050.000

Performance Bonus = 15% x 3.500.000 BV = Rp 525.000

Komisi untuk selisih antara peringkat Anda (15%) dan peringkat downline Anda (6%) atas seluruh pembelian downline:

[15% - 6%] x 6 downline x 17.500.000 BV = Rp 9.450.000

Total penghasilan Anda per bulan = Rp 11.025.000

Total penghasilan Anda per tahun: = Rp 132.300.000
 12 x Rp 11.025.000

Berdasarkan ketentuan perpajakan yang berlaku maka atas Komisi Anda diatas dikenakan pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 21 (PPH Ps1 21) sesuai dengan tarif yang berlaku (tabel tarif bisa dilihat di halaman 7)
 Dalam contoh di atas, total penghasilan Anda per bulan adalah = Rp 11.025.000

Penghitungan PPH Ps1 21 nya adalah sebagai berikut:

| KOMISI | KOMISI KENA PAJAK 50% | ABO NPWP | |
|------------|-----------------------|----------|------------|
| | | Tarif | PPH Ps1.21 |
| 11.025.000 | 5.512.500 | 5% | 275.625 |



KOMISI RUBY (2%)

Komisi Ruby sebesar 2% dari total BV grup pribadi, akan dibayarkan kepada ABO yang memenuhi kualifikasi.

KOMISI KEPEMIMPINAN (6%)

Saat group ABO yang Anda sponsori mencapai 21%, Anda juga berada pada tingkat Komisi Performance 21%. Untuk mendorong agar upline Platinum mengembangkan grup pribadi 21% dan memberi penghargaan atas upayanya, Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway memberikan Komisi Kepemimpinan sebesar 6%.

- Komisi Kepemimpinan dihitung berdasarkan BV grup pribadi dari setiap grup 21% yang disponsori secara pribadi.
- Komisi Kepemimpinan akan diterima dengan syarat ABO yang disponsornya mencapai tingkat Performance Komisi 21% dan upline sponsor tersebut memiliki PV grup pribadi minimal sebesar 6,5 juta PV. Grup 21% yang disponsori mendatangkan pendapatan yang berkesinambungan bagi seorang upline selama memenuhi syarat yang ditentukan.
- Setiap penerima Komisi Kepemimpinan, juga menghasilkan Komisi Kepemimpinan bagi upline sponsornya, yang sering disebut sebagai jaminan Minimum.
- Jaminan Minimum ini sama dengan 6% dari nilai BV yang disyaratkan untuk berkualifikasi 21%.

Nilai tersebut direvisi secara berkala jika terjadi penyesuaian PV dan/atau BV yang relatif signifikan. Tiap revisi diumumkan melalui Amagram. ABO pada umumnya sangat jarang mencapai Jaminan Minimum tepat pada batas 6%. Jaminan Minimum berfluktuasi berdasarkan kombinasi produk yang terdistribusi di dalam group. Bagi sponsor yang memiliki lebih dari 1 grup 21% dan menghasilkan Jaminan Minimum kurang dari 6%, maka yang akan digunakan sebagai Jaminan Minimum kepada upline adalah nilai rata-ratanya.

Peraturan Dalam Perhitungan Komisi Kepemimpinan:

- Komisi Kepemimpinan 6% dihitung berdasarkan tiap rupiah dari BV per bulan. Amway menghitung dan membayarkan seluruh Komisi Kepemimpinan.
- Perhitungannya selalu dimulai dari LOS yang paling bawah, bukan dari atas ke bawah.
- Sponsor Anda yang berkualifikasi berhak mendapatkan Komisi Kepemimpinan dari volume Anda. Jika BV grup pribadi Anda tidak cukup untuk menghasilkan jaminan minimum 6 % untuk sponsor yang berhak, Amway menyesuaikan nilai Komisi Kepemimpinan yang Anda terima untuk memenuhi nilai jaminan minimum bagi upline Anda.
- Dari BV grup pribadi, Anda memperoleh:
 1. Seluruh Komisi Kepemimpinan dari grup Anda yang berkualifikasi 21% jika PV grup pribadi Anda mencapai minimal 16 juta PV.
 2. Sebagian dari Komisi Kepemimpinan yang dihasilkan oleh grup Anda yang berkualifikasi 21% jika PV grup pribadi Anda mencapai antara 6.5 juta PV hingga 16 juta PV, atau jika Anda memiliki 2 grup 21%.
 3. Anda tidak memperoleh Komisi Kepemimpinan sama sekali jika PV grup pribadi Anda kurang dari 6.5 juta PV saat ada 1 grup di bawah Anda yang berkualifikasi 21%.



KOMISI KEPEMIMPINAN INTERNASIONAL (2%)

Foster Sponsor akan mendapat bagian dari Komisi Kepemimpinan dengan ketentuan, sebagai berikut:

- 4% Foster Komisi untuk Foster Sponsor yang memenuhi syarat dan 2% International Leadership Komisi untuk Sponsor Internasional yang memenuhi syarat.

Nilai tersebut direvisi secara berkala jika terjadi penyesuaian PV dan/atau BV yang relatif signifikan. Tiap revisi diumumkan melalui Amagram. ABO pada umumnya sangat jarang mencapai Jaminan Minimum tepat pada batas 6%. Jaminan Minimum berfluktuasi berdasarkan kombinasi produk yang terdistribusi di dalam group.

KOMISI KEDALAMAN (1%)

Setiap ABO yang mensponsori secara pribadi atau foster tiga grup atau lebih yang mencapai 21% dalam bulan tertentu akan berhak mendapatkan Komisi Kedalaman.

Komisi Kedalaman atau Monthly Depth Komisi (MDB) adalah Komisi 1% dari BV yang dihasilkan dari lapisan kedua di bawah Anda yang berkualifikasi 21%, sampai frontline yang berkualifikasi 21% dari penerima MDB pertama. ABO yang berhak menerima Komisi 1% adalah yang mempunyai 3 kaki yang berkualifikasi 21%.

PENYESUAIAN 1% MDB

Setiap penerima MDB juga menghasilkan Komisi kedalaman senilai 1% dari BV frontline yang berkualifikasi 21%. Nilai Jaminan Minimum Komisi kedalaman 1% akan berubah apabila terjadi perubahan rasio PV/BV.

KOMISI EMERALD (0.25%)

Bagi penerima Komisi Emerald, Komisi tersebut merupakan insentif atas segenap upaya penjualan di seluruh lapisan garis sponsorisasinya. Itu sebabnya ABO perlu mencurahkan sebagian waktu untuk memotivasi dan membantu groupnya yang mendatangkan Komisi Kepemimpinan sebesar 6%.

Apabila seseorang memiliki 3 kaki lokal & 1 kaki internasional yang berkualifikasi 21% maka volume dari kaki internasionalnya juga diperhitungkan ke dalam Komisi Emerald. Dalam hal ini, Amway akan memperhitungkan BV dari kaki internasional tersebut 2x, yakni sekali untuk Foster Sponsornya dan sekali lagi untuk Sponsor Internasionalnya, jika berkualifikasi 21%.

Komisi Emerald diberikan secara tahunan di akhir tahun fiskal. Dana untuk Komisi Emerald adalah 0,25% dari total BV seluruh grup Emerald di afiliasi setempat dan volume dari kaki internasional yang berkualifikasi Komisi Emerald akan diberikan secara proporsional sesuai dengan kontribusi setiap Emerald di afiliasi setempat.

Syarat untuk menerima Komisi Emerald, ABO harus memiliki minimal 3 kaki lokal yang berkualifikasi.

KOMISI DIAMOND (0.25%)

Komisi Diamond diberikan kepada ABO yang memiliki 6 kaki lokal yang berkualifikasi, minimal 6 kali dalam tahun fiskal. Komisi Diamond tersebut tersedia dalam bentuk pot Diamond berdasarkan nilai BV dari semua Diamond lokal, yang dibagikan secara proporsional kepada semua penerima Komisi Diamond. Mekanisme perhitungannya sama dengan Komisi Emerald. Bagi penerima Komisi Diamond yang memiliki kaki internasional berkualifikasi, BV dari kaki internasional tersebut juga diperhitungkan dalam Komisi Diamondnya.



DIAMOND PLUS KOMISI (0.25%).

Komisi Diamond Plus diberikan kepada ABO yang mensponsori 7 kaki lokal atau foster yang berkualifikasi 21% minimum 6 bulan dalam satu tahun fiskal. Komisi ini dibayarkan dengan cara sebagai berikut:

Setiap grup yang berkualifikasi 21 % akan menghasilkan sejumlah unit Komisi tertentu setiap bulan.

Jumlah unit yang dihasilkan kepada tiap grup per bulan adalah sebagai berikut:

1. Tiap tahun fiskal, Amway menyisihkan dana sebesar 0,25 % BV di afiliasi setempat yang dihasilkan oleh seluruh grup 21% dari penerima Komisi Diamond Plus. Nilai rupiah per unit dihitung dari dana Diamond Plus dibagi total seluruh unit yang dihasilkan Diamond ke atas yang berkualifikasi.

2. Komisi tiap ABO yang berhak menerimanya dihitung dengan mengalikan nilai Rupiah per unit dengan jumlah seluruh unit bagi penerima Komisi tersebut. Komisi ini dibayarkan sebelum akhir tahun kalender.

| Jumlah grup yang berkualifikasi 21% (masing-masing berkualifikasi min. 6 bulan) | Unit Komisi per grup dikalikan jumlah bulan kualifikasi 21% |
|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| 7 hingga 11 grup | 100 unit |
| 12 hingga 14 grup | 200 unit |
| 15 hingga 17 grup | 300 unit |
| 18 hingga 19 grup | 400 unit |
| 20 grup atau lebih. | 500 unit |



Jenis-Jenis Bonus CorePlus+.

1. PERSONAL GROUP GROWTH INCENTIVE (PQ)

Bonus Core Plus+ merupakan tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha, karena berhasil menjaga atau melebihi target penjualan barang yang ditetapkan perusahaan. Jenis bonus ini merupakan bonus diskresioner yang akan ditinjau kembali, karenanya bisa berubah dari tahun ke tahun.

Berlaku bagi ABO yang berkualifikasi Silver Producer ke atas :

- Dibayarkan berdasarkan Komisi Performance pada bulan-bulan yang memenuhi syarat PQ*.
- Personal PV dalam satu tahun fiskal minimal 1.800.000 PV.
- Menghasilkan minimal 78.000.000 PV Ruby atau lebih tinggi setiap tahunnya.
- Multiplier sesuai dengan tabel di bawah.

| KATEGORI JUMLAH PQ* | MULTIPLIER |
|--------------------------------------------------------------|------------|
| Maintain PQ | 10% |
| Tumbuh +1-2 PQ dibandingkan tahun fiskal sebelumnya | 20% |
| Tumbuh +3-5 PQ dibandingkan tahun fiskal sebelumnya | 25% |
| Tumbuh +6 atau lebih PQ dibandingkan tahun fiskal sebelumnya | 30% |
| Maintain 12 PQ | 20% |

* PQ = bulan berkualifikasi 21%, tidak termasuk downline Platinum yang tidak berkualifikasi 21%.

2. FRONTLINE GROWTH INCENTIVE (FQ)

Berlaku bagi ABO Founders Platinum ke atas :

- Dibayarkan berdasarkan Komisi Leadership.
- Personal PV dalam satu tahun fiskal minimal 1.800.000 PV.
- Menghasilkan minimal 78.000.000 PV Ruby atau lebih tinggi setiap tahunnya.
- Multiplier sesuai dengan tabel di bawah.

| KATEGORI JUMLAH FQ* | MULTIPLIER |
|--------------------------------------------------------------|------------|
| Maintain FQ | 10% |
| Tumbuh +1-2 FQ dibandingkan tahun fiskal sebelumnya | 20% |
| Tumbuh +3-5 FQ dibandingkan tahun fiskal sebelumnya | 25% |
| Tumbuh +6 atau lebih FQ dibandingkan tahun fiskal sebelumnya | 30% |

* FQ = bulan berkualifikasi Silver Producer.



Founders Fundamentals.

自由 Aile पुरस्कार
Надежда Liberté
Wolność **FREEDOM.** Familie
家族 **FAMILY. HOPE.** 獎勵
Esperanza **REWARD.** ความหวัง
보상 Our inspiration. Motivation
And Foundation Recompensa
Keluarga Надія

KEBEBASAN

Untuk menentukan masa depan sendiri.

HARAPAN

Untuk mendapatkan kehidupan yang lebih baik.

KELUARGA

Waktu dan sumber daya untuk melindungi dan mengayomi keluarga.

PENGHARGAAN

Peluang memperoleh penghargaan sebanding dengan kerja yang telah dilakukan.



Recognition Pin.



Bronze



Silver Producer



Gold Producer



Platinum



Founders Platinum



Ruby



Founders Ruby



Sapphire



Founders Sapphire



Emerald



Founders Emerald



Diamond



Founders Diamond



Executive Diamond



Founders Executive Diamond



Double Diamond



Founders Double Diamond



Triple Diamond



Founders Triple Diamond



Crown



Founders Crown



Crown Ambassador



Founders Crown Ambassador



Tabel Komisi:

| | PERSYARATAN PIN | BONUS | | | | | | | | |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------------|--------------|-----------------|---------------|---------------|--------------------|-----|----------|
| | | Performance Bonus | Bonus Kepemimpinan Foster | Bonus Ruby** | Bonus Kedalaman | Bonus Emerald | Bonus Diamond | Bonus Diamond Plus | FAA | GAR TTCA |
| Bronze | Bronze Builder 15% minimal memiliki 3 kaki 6% | ✓ | | | | | | | | |
| Silver Producer | 1 bulan Silver Producer | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Gold Producer | 3 bulan Silver Producer | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Platinum | 6 bulan Silver Producer dan 3 bulan diantaranya harus berturut-turut | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Founders Platinum | 12 bulan Silver Producer | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Ruby | Platinum mencapai volume Ruby | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Founders Ruby | 12 bulan volume Ruby | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Sapphire | 2 kaki berkualifikasi Silver Producer dengan PV Grup 15% atau 6.500.000 PV selama 6 bulan | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Founders Sapphire | 2 kaki berkualifikasi Silver Producer dengan PV Grup 15% atau 6.500.000 PV selama 12 bulan | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Emerald | 3 kaki berkualifikasi Silver Producer selama 6 bulan | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | |
| Founders Emerald | 3 kaki berkualifikasi Silver Producer selama 12 bulan | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | | |
| Diamond | 6 kaki berkualifikasi Silver Producer selama 6 bulan | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | |
| Founders Diamond | 6 kaki berkualifikasi Silver Producer selama 12 bulan | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | |
| Executive Diamond | 6 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 10 QC | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Founders Executive Diamond | 6 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 16 QC | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Double Diamond | 8 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 25 QC | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | | |
| Founders Double Diamond | 8 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 34 QC | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Tiple Diamond | 10 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 43 QC | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Founders Triple Diamond | 10 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 52 QC | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Crown | 12 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 64 QC | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Founders Crown | 12 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 76 QC | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Crown Ambassador | 14 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 88 QC | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Founders Crown Ambassador | 14 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 100 QC | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |



Tabel Undangan Seminar:

| | PERSYARATAN PIN | UNDANGAN SEMINAR | | | |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------------|----------------------|----------------------|
| | | Platinum Seminar | Amway Leadership Seminar | Diamond Invitational | Founders Council**** |
| Bronze | Bronze Builder 15% minimal memiliki 3 kaki 6% | | | | |
| Silver Producer | 1 bulan Silver Producer | | | | |
| Gold Producer | 3 bulan Silver Producer | | | | |
| Platinum | 6 bulan Silver Producer dan 3 bulan diantaranya harus berturut-turut | ✓ | ✓ | | |
| Founders Platinum | 12 bulan Silver Producer | | ✓ | | |
| Ruby | Platinum mencapai volume Ruby | | ✓ | | |
| Founders Ruby | 12 bulan volume Ruby | | ✓ | | |
| Sapphire | 2 kaki berkualifikasi Silver Producer dengan PV Grup 15% atau 6.500.000 PV selama 6 bulan | | ✓ | | |
| Founders Sapphire | 2 kaki berkualifikasi Silver Producer dengan PV Grup 15% atau 6.500.000 PV selama 12 bulan | | ✓ | | |
| Emerald | 3 kaki berkualifikasi Silver Producer selama 6 bulan | | ✓ | | |
| Founders Emerald | 3 kaki berkualifikasi Silver Producer selama 12 bulan | | ✓ | | |
| Diamond | 6 kaki berkualifikasi Silver Producer selama 6 bulan | | ✓ | ✓ | |
| Founders Diamond | 6 kaki berkualifikasi Silver Producer selama 12 bulan | | ✓ | ✓ | |
| Executive Diamond | 6 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 10 QC | | ✓ | ✓ | |
| Founders Executive Diamond | 6 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 16 QC | | ✓ | ✓ | |
| Double Diamond | 8 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 25 QC | | ✓ | ✓ | |
| Founders Double Diamond | 8 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 34 QC | | ✓ | ✓ | |
| Tiple Diamond | 10 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 43 QC | | ✓ | ✓ | |
| Founders Triple Diamond | 10 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 52 QC | | ✓ | ✓ | |
| Crown | 12 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 64 QC | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Founders Crown | 12 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 76 QC | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Crown Ambassador | 14 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 88 QC | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Founders Crown Ambassador | 14 kaki berkualifikasi Founders Platinum dan 100 QC | | ✓ | ✓ | ✓ |

* GAR: Global Award Recognition. Mulai tahun fiskal 2022 untuk peringkat Executive Diamond keatas (baru dan Requalifikasi) hanya dapat dicapai melalui mekanisme GAR.

** Kualifikasi Ruby: ABO harus mempunyai 22.500.000PV grup pribadi, termasuk pass-up volume dari Silver Producer dan Gold Producer yang tidak berkualifikasi; tidak termasuk pass-up volume dari Platinum yang tidak berkualifikasi (21%) pada bulan tertentu.

*** Persyaratan ALS (Amway Leadership Seminar/Seminar Kepemimpinan Amway) berbeda dari satu afiliasi dengan afiliasi lain. ALS hanya berlaku bagi ABO dengan peringkat Platinum ke atas.

**** Founders Council berkualifikasi dengan 20 point FAA atau minimal memiliki 88 Qualification Credit (QC) GAR atau berkualifikasi/requalifikasi sebagai Crown Ambassador.



- ▶ Kualifikasi Platinum pertama kali harus memenuhi persyaratan Silver Producer sebanyak 6 bulan dalam satu periode 12 bulan dan 3 bulan berkualifikasi diantaranya harus berturut-turut. Untuk kualifikasi Platinum pertama kali, bulan berkualifikasi dapat melintasi satu tahun fiskal Amway.
- ▶ Requalifikasi Platinum dapat dicapai dalam 6 bulan selama satu tahun fiskal Amway. Kualifikasi Founders Platinum dapat dicapai dengan memenuhi 12 bulan berkualifikasi Silver Producer (SP) dalam satu tahun fiskal Amway, atau dengan memenuhi minimal 10 bulan berkualifikasi Silver Producer dan 230.4 juta Volume Ekuivalensi (VE) dalam satu tahun fiskal.
- ▶ Founders Platinum dan kualifikasi lebih tinggi dicapai dalam satu tahun fiskal Amway. Semua kualifikasi Founders dapat dicapai dengan volume ekuivalensi.
- ▶ Kualifikasi Emerald dan Founders Emerald dapat dicapai dengan kaki domestik atau kaki internasional. Kualifikasi Diamond ke atas dapat dicapai dengan kaki domestik dan kaki internasional, dengan sedikitnya 3 kaki domestik sebagai dasar/ base (harus merupakan Penerima Komisi Emerald).
- ▶ Komisi Diamond Plus harus Penerima Komisi Diamond dengan sedikitnya 7 kaki domestik.

KETENTUAN UNTUK ALS

1. Amway Leadership Seminar bukan bagian dari Rancangan.
2. Penjualan & Pemasaran Amway dan dapat berubah mengikuti perubahan dimasa yang akan datang. ALS berdasarkan undangan, tidak otomatis mengikuti pencapaian kualifikasi. Platinum akan dilihat untuk memastikan yang bersangkutan menjalankan bisnis secara etis, sesuai dengan apa yang tertulis dan tersirat dalam Garis-Garis Kebijakan Amway.
3. Platinum harus merupakan pemilik kedistributoran dan menjalankan bisnis Amway. Bisnis yang diwariskan bisa jadi tidak berhak atas undangan ALS.
4. Platinum sudah menghadiri New Platinum Seminar.
5. Keuangan Platinum harus dalam keadaan baik.
6. Diamond ke atas dapat memenuhi kualifikasi ALS jika requalifikasi sebagai Diamond ke atas atau jika memenuhi persyaratan yang ditentukan.



Global Award Recognition (GAR).

PERSYARATAN:

- HARUS BERKUALIFIKASI Founders Diamond dan merupakan Penerima Komisi Emerald dengan 6 atau lebih kaki Q12, termasuk leg internasional, setidaknya di salah satu bisnis #1 atau #2.
- Global Award berdasarkan kombinasi kinerja Bisnis #1 dan #2.
- Executive Diamond merupakan peringkat awal yang bisa dicapai dengan GAR (6 Founders Platinum dan 10 Qualification Credits).

KAKI FOUNDERS PLATINUM:

- Kelebaran dihitung dari kaki Founders Platinum, tidak termasuk kaki internasional, bisnis internasional yang berkualifikasi, atau kaki tanpa Founders Platinum.
- Kaki Founders Platinum harus downline dari Bisnis #1 dan/ atau #2

QUALIFICATION CREDITS:

- Kedalaman dihitung dari Qualification Credits (QC) yang didapat berdasarkan pengembangan downline seperti tabel di bawah.
- Bisnis #1 dan/ atau #2 harus merupakan kaki Founders Platinum untuk menghasilkan sampai dengan satu QC. Untuk bisa memperhitungkan lebih dari satu QC multiple business harus merupakan Penerima Komisi Emerald di market lokal.
- QC dari Founders Platinum maksimal 3 QC per kaki.

Tabel Kualifikasi Global Award Recognition:

| | Award Level | Leg FP | QC | |
|---------------------|----------------------------|--------|-----|------------------------------|
| Founders Council | Founders Crown Ambassador | 14+ | 100 | Sampai dengan 12 QC per kaki |
| | Crown Ambassador | 14+ | 88 | |
| | Founders Crown | 12+ | 76 | |
| | Crown | 12+ | 64 | |
| Leader dari Leaders | Founders Triple Diamond | 10+ | 52 | Sampai dengan 9 QC per kaki |
| | Triple Diamond | 10+ | 43 | |
| | Founders Double Diamond | 8+ | 34 | |
| | Double Diamond | 8+ | 25 | |
| Global Leaders | Founders Executive Diamond | 6+ | 16 | Sampai dengan 6 QC per kaki |
| | Executive Diamond | 6+ | 10 | |

Qualification Credits:

| Downline Qualifier | QC |
|-------------------------------------------------|-----|
| Founders Platinum (FP) - maksimal 3 QC per kaki | 1.0 |
| Penerima Bonus Emerald (EBR) | 1.5 |
| Penerima Bonus Diamond (DBR) | 3.0 |
| Founders DBR (FDBR) | 6.0 |

Catatan: EBR, DBR, FDBR juga harus Founders Platinum untuk bisa diperhitungkan



Pensiun dan Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway

Amway menawarkan kesempatan yang memungkinkan untuk membina karir dan mendapatkan kemandirian finansial. Namun demikian, tidak memberikan pensiun atau jaminan pensiun. Jika presentasi dalam pensponsoran penekanannya pada penghasilan untuk masa pensiun, ABO tersebut telah melakukan kesalahan secara serius dalam menggambarkan Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway.

Tidak ada bagian dari Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway yang memberikan kesan bahwa sangat mudah untuk membentuk jaringan ABO lalu pensiun.

Penghasilan tambahan untuk masa pensiun dapat diperoleh melalui Komisi Kepemimpinan, tetapi Komisi ini tergantung dari ABO lain dalam menghasilkan BV pribadi sebelum sponsor mereka mendapatkan penghasilan.

Ada saatnya dimana Anda ingin pensiun atau karena alasan kesehatan, berhenti bekerja. Atau, jika Anda telah membangun bisnis yang kuat, Anda dapat beristirahat/berhenti dan tidak bekerja sekeras yang pernah Anda lakukan. Dapat dimengerti, Anda berharap untuk dapat sedikit rileks, melakukan perjalanan dan menikmati penghargaan-penghargaan atas kesuksesan Anda. Tentu saja, hal tersebut sangat memungkinkan, sepanjang bisnis Anda kuat dan Anda terlebih dahulu mempersiapkan hal-hal yang diperlukan.



Memulai 'pensiun' secara bertahap dengan mengalihkan kegiatan sehari-hari kepada seseorang dalam keluarga atau grup Anda. Pastikan untuk berkualifikasi sebagai Platinum, dan jangan ragu-ragu untuk terlibat kembali jika diperlukan untuk memotivasi agar bisnis Anda tetap maju dengan pesat. Teruskan peran Anda sebagai pemimpin, tetapi dengan gaya yang lebih rileks.

Masa pensiun Amway sesuai dengan apa yang telah Anda lakukan untuk hal itu.



PENGHASILAN YANG DAPAT DIWARISKAN UNTUK KELUARGA ANDA

Salah satu sifat Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway adalah adanya kemungkinan bagi ABO untuk membangun bisnis yang cukup besar, dan kemudian mewariskan kepada ahli warisnya sebagai bagian kepemilikan.

Manfaat sebagai ABO Amway dapat diwariskan kepada ahli waris ABO hanya jika seseorang telah disiapkan dan dikuasakan untuk mengambil alih keanggotaan. Dengan kata lain, keanggotaan hanya dapat dialihkan kepada ABO lain. Amway mempunyai keharusan untuk terus membayar Komisi 'Performance', Komisi Kepemimpinan 6%, atau Komisi untuk peringkat lebih tinggi hanya kepada ABO Amway. Ini berarti bahwa baik ahli waris ataupun pengelola kepemilikan harus telah, atau harus menjadi ABO Amway jika kepemilikan ini diharapkan untuk menerima manfaat dari keanggotaan yang ada.

Karenanya jelas bahwa ABO harus membuat pengaturan yang tepat selama masa hidupnya untuk pemindahtanganan keanggotaan yang benar dan sah. Hal ini dapat dilakukan baik dengan menyiapkan ahli waris untuk mengambil tanggung jawab, atau dengan mempersiapkan pelaksana yang merupakan ABO, direkomendasikan Platinum. Atau, sebagai alternatif dengan memberi kuasa kepada pelaksana untuk meneruskan layanan sebagai ABO, direkomendasikan Platinum, untuk mengelola bisnis Amway selama masa pengalihan kepemilikan. Kecuali jika pasangan yang ditinggalkan dan/atau ahli waris dari ABO yang meninggal mengambil langkah-langkah untuk pengambil-alihan dan menjalankannya, keanggotaan akan di pass up ke garis sponsorisasi yang ada. Hal ini untuk memastikan bahwa downline akan menerima

layanan, pelatihan dan motivasi berkelanjutan sebagaimana mestinya. Amway dapat menunggu tidak lebih dari 60 hari bagi yang ditinggalkan untuk mengambil langkah yang diperlukan sebelum di pass up ke garis sponsorisasi yang ada di atasnya.

Dalam hal ABO yang meninggal tidak mempunyai pasangan dan tidak meninggalkan Surat Waris untuk ahli warisnya, keanggotaan hanya dapat dialihkan sesuai dengan hukum yang berlaku.

Benar bahwa bisnis Amway mempunyai fitur-fitur unik, namun demikian, untuk tujuan penyiapan Surat Waris harus diperlakukan sama dengan bisnis lain. Disarankan agar penasehat hukum Anda mengetahui seluk beluk bisnis Amway. Warisan keanggotaan Amway akan lebih bermanfaat jika penerima mempunyai pengetahuan dan minat dalam bisnis Amway dan terbiasa dengan cara menjalankannya.



CATATAN PENTING

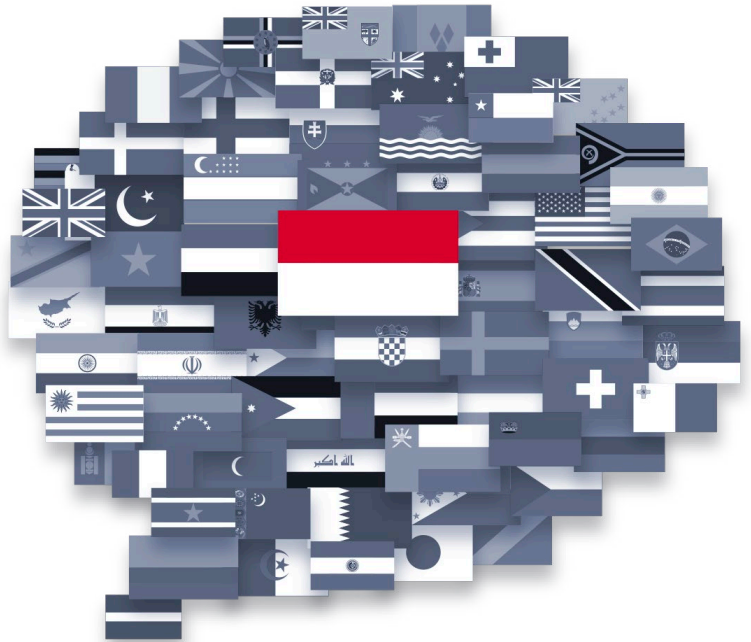
Amway tidak mengizinkan adanya iklan di negara asing, jenis iklan ini seringkali dianggap ilegal. (Pada saat melakukan kunjungan ke suatu negara, kami sarankan dengan sangat agar Anda menghubungi kantor Amway setempat sebelum Anda secara pribadi melakukan prospek dan pensponsoran. Berbagai persyaratan hukum dan pandangan budaya harus benar-benar dipahami sebelum Anda berinisiatif melakukan kegiatan pensponsoran).

PENSPONSORAN INTERNASIONAL

Kami menyatakan sekali lagi bahwa secara umum, pensponsoran secara internasional yang menghasilkan kaki 21% akan menghasilkan penghargaan/ imbalan ke Sponsor Internasional. Komisi Kepemimpinan Internasional dan penghargaan sebagai hasil dari pensponsoran secara internasional sesuai dengan Rancangan Penjualan dan Pemasaran.

'ZERO TOLERANCE POLICY' (Kebijakan Sangat Ketat)

Amway telah memberlakukan 'Zero Tolerance Policy' untuk semua kegiatan yang tidak sah/ilegal dalam afiliasi yang belum dibuka. Kegiatan tidak sah/ilegal dapat mengganggu kemungkinan Amway dalam membuka afiliasi di masa yang akan datang atau dalam memasarkan berbagai produk. Dengan demikian, kebijakan dirancang untuk melindungi reputasi dan usaha yang berhubungan dengan nama dagang dan merek Amway.



Bertumbuh dengan Pensponsoran Internasional.

Ada 2 cara untuk membangun bisnis Amway secara internasional.

1. MENSORSORI SECARA INTERNASIONAL

Jika Anda mengetahui prospek di satu negara dimana Amway beroperasi atau Anda berencana untuk mengunjungi suatu negara, Anda diharapkan mengikuti rekomendasi prosedur berikut:

- a. Melakukan pendekatan kepada prospek yang menunjukkan minat, dan undang mereka untuk melihat lebih dekat bisnis Amway.
- b. Memberikan rujukan kepada Upline Anda, bila mereka mengenal distributor Amway di negara tersebut, dan Upline Anda akan menghubungi atau mencari Foster Sponsor untuk prospek Anda.
- c. Berikan nama, alamat dan nomor ABO Anda pada prospek dan minta mereka untuk menghubungi kantor Amway dinegaranya. Sangat penting bagi prospek Anda untuk secara pribadi menghubungi kantor Amway, karena Amway tidak akan menghubungi prospek tersebut.
- d. Berdasarkan kontak dari prospek tersebut, kantor Amway akan menghubungi Platinum yang akan menjadi Foster Sponsor dari prospek tadi, untuk menjelaskan secara lengkap mengenai Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway untuk pasar dimana dia menetap.
- e. Prospek Anda harus membeli Paket bisnis (Starter Kit) Amway dan mengisi formulir aplikasi.
- f. Nama dan nomor ABO Anda akan dicantumkan sebagai Sponsor Internasional dalam aplikasi.

Foster Sponsor bertanggung jawab untuk pelatihan, motivasi dan memberikan informasi yang diperlukan untuk ABO baru tersebut. Sebagai Sponsor Internasional, Anda dianjurkan untuk menjalin komunikasi dengan ABO internasional Anda. Namun demikian, Anda tidak diperbolehkan mengirim literatur, alat bantu penjualan atau produk kepada mereka.

KEUNTUNGAN TAMBAHAN

Anda dapat memperhitungkan grup yang Anda sponsori secara internasional dan mencapai penghargaan pin Emerald ke atas, juga untuk tujuan undangan acara penghargaan yang lebih tinggi.

Komisi Emerald and Diamond dibayarkan jika Anda merupakan penerima Komisi Emerald atau Diamond di negara Anda. Komisi Emerald dan Diamond dibayarkan baik untuk pensponsoran internasional maupun foster.

Kaki internasional yang berkualifikasi juga akan diperhitungkan untuk pembayaran tunai satu kali untuk Double Diamond, Founders Double Diamond, Triple Diamond, Founders Triple Diamond, Crown, Founders Crown, Crown Ambassador dan Founders Crown Ambassador.



Foster Sponsor menerima keuntungan berikut:

- Foster Sponsor menerima pass up dari semua PV dan BV yang dihasilkan oleh ABO baru dan grupnya untuk tujuan Komisi 'Performance' sampai ABO tersebut mencapai peringkat Komisi 'Performance' 21%.
- Jika ABO yang disponsori secara foster mencapai Komisi 'Performance' maksimum, Foster Sponsor akan menikmati persentase yang sama (21%) untuk perhitungan Komisi.
- Foster Sponsor dapat memperhitungkan grup 21% yang disponsori secara foster untuk kualifikasinya baik penghargaan maupun Komisi.
- Foster Sponsor menerima poin untuk semua PV/BV yang dihasilkan dari ABO baru dan grupnya untuk kualifikasi Seminar Kepemimpinan.
- Foster Sponsor dengan kualifikasi Komisi 'Performance' 21%, berhak mendapatkan bagian dari Komisi Kepemimpinan yang dihasilkan dari grup 21% yang disponsori secara foster. (Lihat hal.17 untuk perhitungan Komisi Kepemimpinan Internasional)

2. MENDAFTARKAN BISNIS KEDUA

Anda juga dapat mengembangkan bisnis secara internasional dengan membangun bisnis ke 2 di afiliasi Amway yang lain. Untuk itu Anda diharuskan melakukan pengaturan yang diperlukan dengan seseorang yang akan menjalankan dan menjaga bisnis Anda di negara asal sementara Anda memutuskan untuk menghabiskan waktu di pasar internasional/ afiliasi lain. Jika Anda memilih untuk membangun bisnis Amway yang lain di negara asing, Anda diharuskan memenuhi tanggung jawab Anda (dijabarkan dalam Garis-garis Kebijakan) baik untuk bisnis di negara asal maupun bisnis baru Anda.

Langkah-langkah berikut harus dipertimbangkan sebelum melakukan baik kegiatan penjualan maupun pensponsoran di pasar internasional:

- a.** Berkenaan dengan peraturan hukum dan batasan mengenai kepemilikan dan kegiatan bisnis bervariasi dari satu negara dengan negara lain, bagi bukan warganegara dan bukan penduduk setempat harus menghubungi kantor pusat Amway untuk mengetahui lebih lanjut persyaratan negara setempat. Amway akan mereferensikan Anda kepada Kedubes atau Konsulat terdekat untuk advis dan instruksi bagaimana memenuhi persyaratan khusus.
- b.** Jika persyaratan negara setempat sudah dipenuhi, Anda harus mendapatkan paket bisnis dari negara tersebut dan melengkapi formulir aplikasi yang ada. Anda diminta untuk mengindikasikan pada formulir aplikasi tersebut bahwa aplikasi tersebut harus diproses sebagai Bisnis No. 2. Bisnis No. 1 Anda harus menjadi Sponsor Internasional Anda, dan Amway dari afilias setempat akan mereferensikan Foster Sponsor (jika diperlukan).



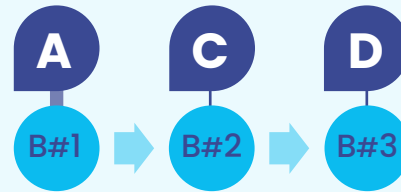
- c. Formulir aplikasi untuk bisnis No. 2 akan diproses dan Anda akan mendapatkan nomor ABO untuk bisnis No. 2 untuk digunakan di negara tersebut.

Anda harus mematuhi persyaratan di atas setiap kali Anda memilih untuk membangun bisnis Amway di pasar internasional yang lain. Keanggotaan berikutnya di negara lain dapat disponsori secara internasional oleh salah satu dari keanggotaan Anda yang ada sepanjang Anda mengindikasikan pilihan Anda dalam formulir aplikasi dari bisnis yang berikutnya.

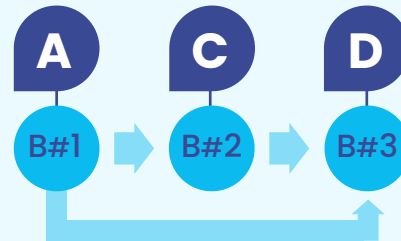
Sebagai contoh, jika ABO mempunyai bisnis No. 1 di Indonesia dan bisnis No. 2 di Malaysia dan bisnis No. 3 di Hongkong, ABO harus memutuskan pada saat menandatangani formulir aplikasi untuk bisnis No. 3 - bisnis mana yang akan menjadi Sponsor Internasional. Karenanya, ABO akan mempunyai dua pilihan seperti digambarkan di samping.

Jika A, B#1, B#2 dan B#3 semuanya mencapai Komisi 'Performance' maksimum dalam pilihan 1, B#2 akan menerima Komisi Kepemimpinan Internasional dari B#3, B#1 akan menerima Komisi Kepemimpinan Internasional dari B#2, dan A akan menerima Komisi Kepemimpinan dari B#1.

Dengan pilihan 2, B#1 akan menerima Komisi Kepemimpinan Internasional dari B#2 dan B#3, dan A akan menerima Komisi Kepemimpinan Internasional dari B#1.



A mensponsori pribadi B#1; B#1 mensponsori internasional B#2 yang disponsori secara foster oleh C; dan B#2 mensponsori internasional B#3 yang disponsori secara foster oleh D.



A mensponsori pribadi B#1; B#1 mensponsori internasional B#2 yang disponsori secara foster oleh C dan B#3 disponsori secara foster oleh D.



Profil Singkat Amway

Amway lahir di Ada, Michigan, didirikan oleh Jay Van Andel dan Rich DeVos. Pada 1959, Amway meluncurkan bisnis unik yang dibangun atas kekuatan hubungan antar manusia. Produk pertama kali yang ditawarkan adalah Liquid Organic Cleaner (L.O.C.), produk pembersih pertama yang terkonsentrasi, mudah terurai (bio-degradable), dan ramah lingkungan.

Pada tahun 1990-an, Amway memperluas operasinya lagi ke 33 pasar tambahan di seluruh dunia, termasuk di Indonesia dengan didirikannya PT Amindoway Jaya yang telah mendapatkan pengesahan pendirian dari Menteri Kehakiman (sekarang Menteri Hukum dan HAM) pada tahun 1992. Berikut profil singkat perusahaan:

Nama Perusahaan : **PT Amindoway Jaya (Amway Indonesia)**
Tahun Pendirian : **1992**
Nomor Induk Berusaha (NIB) : **8120116183901**
Alamat : **Pakuwon Tower, Lantai 25, Unit E-L Jalan Casablanca Raya Kav.88, Kelurahan Menteng Dalam, Kecamatan Tebet, Kota Administrasi Jakarta Selatan 12870, DKI Jakarta**
Telepon : **021 - 57980900 (Kantor) 021 - 57980800 (Customer Care)**
Email : **customer.care@amway.id**
Website : **www.amway.id**
Customer Care : **Senin - Minggu, 08.00 - 19.00 WIB**

Amway terus membuat perubahan pada kehidupan orang-orang di seluruh dunia dengan menggunakan teknologi komunikasi digital dan media sosial. Penjualan yang kuat membawa Amway menjadi manufaktur global dan melahirkan pencapaian-pencapaian baru.

Alur Distribusi/ Penjualan Amway



JENIS PROGRAM PEMASARAN YANG DIGUNAKAN:

→ Multi Level Marketing Sistem Break Away.

INFORMASI UANG PENDAFTARAN DAN JADWAL PEMBAYARAN KOMISI & BONUS:

→ **Uang Pendaftaran** (Ketentuan Bagian 3: Garis-Garis Kebijakan Amway): **Rp. 100.000**

→ **Jadwal Pembayaran Komisi/Bonus** (Ketentuan Bagian 5: Garis-Garis Kebijakan Amway):

► **Komisi & Bonus Bulanan:**

Setiap tanggal 15 bulan berikutnya.

► **Komisi & Bonus Tahunan:**

- Tanggal 15 November: Bonus Perkembangan Personal Q & Frontline Q.
- Tanggal 15 Desember: Komisi Emerald, Komisi Diamond, Komisi Diamond Plus, & Komisi Kepemimpinan Internasional.



GARIS-GARIS KEBIJAKAN.

29

Kata Pengantar

30

Definisi

33

Menjadi ABO

37

Tugas & Tanggung Jawab
ABO/Sponsor/Platinum.

29

Tugas & Tanggung Jawab Perusahaan

49

Perlindungan Garis Sponsorisasi

56

Materi Pendukung Bisnis
(Business Support Material/BSM)

60

Presentasi Rancangan Penjualan &
Pemasaran Amway

62

Nama Dagang, Merek Dagang &
Hak Cipta

63

Kematian & Warisan

64

Pelanggaran; Prosedur; Sanksi

66

Sanksi

68

Pembatalan Atau Perpanjangan
Yang Tidak Dapat Disetujui

69

Syarat & Ketentuan
Pelanggan Prioritas



Garis-Garis Kebijakan Amway (“Peraturan” atau “Kode Etik”) didefinisikan dan merupakan:

1. Prinsip-prinsip tertentu yang harus dipatuhi dalam membangun dan menjalankan bisnis Amway.
2. Hak, tugas dan tanggung jawab setiap Amway *Business Owner* (“ABO”).



Persyaratan dan peraturan hubungan ini diatur dalam:

1. Kontrak dengan ABO Amway.
2. Pedoman Bisnis, yang mana di dalamnya termasuk Garis-Garis Kebijakan ini
3. Literatur atau media komunikasi resmi lainnya

Peraturan tersebut pada pokoknya mengatur hubungan antara Amway dan ABO. Peraturan tersebut juga mengatur hubungan antar ABO. Dengan tujuan sebagai berikut:

- ▶ Memastikan peluang yang sama untuk ABO melalui bisnis yang beretika dan dapat dipertanggung jawabkan.
- ▶ Memproteksi dan membangun lingkungan bisnis yang kondusif untuk bisnis Amway yang berjangka panjang dan menguntungkan.
- ▶ Mengembangkan kesatuan dan keharmonisan antar ABO.
- ▶ Menjaga manfaat Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway secara adil bagi semua ABO.

Dari waktu ke waktu, isi dari dokumen ini berubah. Amway akan menyampaikan pemberitahuan adanya perubahan melalui literatur resmi Amway, perubahan tersebut akan mulai berlaku setelah dipublikasikan. Untuk melindungi tujuan dan maksud Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway, Amway mempunyai kewenangan untuk menyalin, merubah, memodifikasi, menambah atau mengurangi sebagian atau semua Peraturan, jika diperlukan.

- ▶ **ABO - Kontrak** → Mengacu pada registrasi ABO dan dokumen yang menyertainya yang merupakan persetujuan kontrak antara ABO dan Amway.
- ▶ **ABO dengan Reputasi Baik** → Untuk tujuan menafsirkan dan menegakkan Kode Etik saja, istilah “ABO dengan Reputasi Baik” merujuk pada ABO yang saat ini diberi wewenang oleh Amway sebagai ABO dan yang perilakunya sesuai dengan apa yang tertulis dan semangat Kode Etik dan Kebijakan Bisnis Amway untuk setiap afiliasi dimana ABO bergabung; tidak terlibat dalam perilaku yang berdampak negatif terhadap reputasi Amway, afiliasi Amway, dan ABO-nya; tidak terlibat dalam perilaku yang mendukung atau membela aktivitas ABO lain yang mengganggu keberlangsungan afiliasi Amway atau tidak konsisten dengan kriteria lain yang ditetapkan di sini; tidak terlibat dalam perilaku yang tidak mematuhi semua hukum dan peraturan yang berlaku di setiap negara dan yang tindakannya tidak menunjukkan sensitivitas budaya sesuai dengan kondisi market.
- ▶ **ABO Pemberi Layanan** → ABO yang tercatat atau terdaftar sebagai ABO yang menjadi sponsor Pelanggan Prioritas untuk tujuan pemberian dukungan pra atau purna jual bagi Pelanggan Prioritas.
- ▶ **AMWAY** → “Amway” diartikan sebagai Amway Indonesia atau kantor pusat atau kantor cabang, tergantung dari konteksnya, yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dengan sistem penjualan langsung.
- ▶ **Amway - Bisnis** → Bisnis yang diidentifikasi dengan nomor ABO dan kontrak ABO.
- ▶ **Amway - Paket Bisnis** → Kumpulan literatur, alat bantu penjualan dan materi lain yang perlu dimiliki dengan diterimanya kontrak ABO.
- ▶ **Amway Business Owner (“ABO”)** → Mitra Usaha independen dimana kontrak ABO telah disetujui oleh Amway.
- ▶ **Amway - Kebijakan Bisnis** → Peraturan dan kebijakan yang dimuat dalam literatur resmi Amway, termasuk Garis-Garis Kebijakan dan kebijakan serta buletin lain yang diterbitkan oleh Amway dari waktu ke waktu yang merupakan kesatuan dan referensi dari: 1) Formulir Registrasi; 2) Pedoman Bisnis; 3) Literatur dan sarana komunikasi resmi lainnya dari Amway.
- ▶ **Amway - Peluang Bisnis** → Semua Barang, pemasaran, dukungan dan sistem kompensasi yang ditawarkan oleh Amway.
- ▶ **Amway - Barang** → Semua barang dan layanan, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan, termasuk literatur dan dukungan lain atau materi tambahan lain, yang disediakan oleh Amway Indonesia untuk ABO.
- ▶ **Amway - Rancangan Penjualan dan Pemasaran (“Sales Plan”)** → Program perusahaan dalam memasarkan barang yang akan dilaksanakan dan dikembangkan oleh mitra usaha melalui jaringan pemasaran dengan bentuk pemasaran multi tingkat.



- ▶ **Komisi** → Imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha yang besarnya dihitung berdasarkan hasil kerja nyata, sesuai volume atau nilai hasil penjualan barang, baik secara pribadi maupun jaringannya.
- ▶ **Bonus** → Imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha, karena berhasil melebihi target penjualan barang yang ditetapkan perusahaan.
- ▶ **Business Support Materials/BSM – Materi Pendukung Bisnis** → Definisi BSM dimaksudkan dan diinterpretasikan secara luas dan termasuk, sebagai contoh: materi cetak, produksi audio-video dan multi media, Barang dan layanan berbasis internet, penghargaan non Amway dan sistim penghargaan, pertemuan dan event lain, dan materi atau peralatan yang didisain untuk mendukung promosi dan penjualan Barang dan peluang bisnis Amway, juga kupon, voucher, tiket atau program langganan sehubungan dengan hal-hal di atas. Jika istilah BSM digunakan tanpa catatan “Diproduksi oleh Amway”, hanya merujuk pada BSM yang tidak diproduksi Amway.
- ▶ **Digital Communication Standards (“DCS”) – Standar Komunikasi Digital** → Dokumen yang dikeluarkan oleh Amway dan diubah dari waktu ke waktu, berisi tentang ketentuan-ketentuan yang harus dipatuhi pada saat melakukan Komunikasi Digital berkenaan dengan Peluang Bisnis atau Barang Amway (langsung atau tidak langsung). DCS dimasukkan dalam, dan diterapkan sebagai bagian dari Garis-Garis Kebijakan (Kode Etik).
- ▶ **Keanggotaan Kemitrausahaan** → Cara lain untuk menggambarkan Amway bisnis, yang diidentifikasi dengan nomor ABO yaitu anggota mandiri jaringan pemasaran atau penjualan yang berbentuk perseorangan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi perusahaan yang memasarkan atau menjual barang kepada Pelanggan Akhir secara langsung dengan mendapatkan imbalan berupa komisi dan/atau bonus atas penjualan.
- ▶ **Leg - Kaki** → ABO dan semua downline yang terdiri dari individual.
- ▶ **Line of Sponsorship (“LOS”) – Garis Sponsorisasi:** Organisasi struktural yang terbangun karena adanya hubungan atas dasar perjanjian dari setiap ABO dengan Amway.
- ▶ **LOS – Informasi** → Termasuk semua informasi yang tersedia atau terkait dengan semua atau sebagian dari pengaturan struktural ABO dalam Garis Sponsorisasi, termasuk tetapi tidak terbatas pada nomor ABO dan data ABO lainnya, informasi kontak pribadi ABO, informasi kinerja bisnis ABO, dan semua informasi yang dihasilkan atau diperoleh dari hal tersebut, saat ini atau di masa depan.
- ▶ **Platinum** → ABO yang telah mencapai peringkat tertentu seperti dijelaskan dalam Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway.



- ▶ **Pelanggan Akhir** → Pelanggan dari ABO yang merupakan konsumen akhir atas produk Amway termasuk Pelanggan Prioritas dan Pelanggan Umum.
- ▶ **Pelanggan Umum** → Pelanggan dari ABO yang bukan merupakan ABO dan bukan merupakan Pelanggan Prioritas.
- ▶ **Pelanggan Prioritas** → Pelanggan dari ABO Pemberi Layanan yang merupakan konsumen akhir atas Barang Amway yang telah didaftarkan oleh ABO Pemberi Layanan sebagai Pelanggan Prioritas dan telah disetujui oleh Amway, serta berhak untuk melakukan pembelian Barang Amway dari ABO Pemberi Layanan dan memperoleh manfaat sebagai Pelanggan Prioritas berdasarkan ketentuan dan syarat yang berlaku.
- ▶ **Prospek** → Potensial ABO, Pelanggan Prioritas atau Pelanggan.
- ▶ **Ritel - Harga Eceran** → Harga yang disarankan untuk dikenakan ke Pelanggan Umum, lebih tinggi dari harga ABO.
- ▶ **Rule of Conduct ("ROC") - Garis-Garis Kebijakan ("Kode Etik")** → Kode Etik, yang diubah oleh Amway dari waktu ke waktu, didefinisikan dan merupakan:
 - 1) prinsip-prinsip tertentu yang harus diikuti dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis Amway;
 - dan 2) hak, tugas, dan tanggung jawab setiap ABO.
- ▶ **Sponsor** → Merupakan salah satu dari relasi berikut:
 - Sponsor Pribadi: ABO yang memperkenalkan dan mensponsori prospek tentang peluang bisnis Amway
 - Sponsor Internasional: ABO yang memperkenalkan prospek dari negara lain tentang peluang bisnis Amway, yang bersangkutan menjadi Sponsor Internasional pada saat prospek bergabung dan disponsori oleh ABO lain di negara tersebut.
 - Sponsor Foster: ABO Amway di suatu afiliasi yang ditunjuk untuk memberikan pelatihan dan dukungan kepada ABO yang disponsori secara internasional.
- ▶ **Standar Kepastian Kualitas atau Quality Assurance Standards ("QAS")** → Dokumen yang dikeluarkan oleh Amway sebagaimana dapat dirubah dari waktu ke waktu, yang berisi Standard Konten dan Standar Program, dimana terminologi tersebut sesuai definisi dalam QAS, yang secara kolektif berisi standard yang diwajibkan sehubungan dengan proses, syarat dan ketentuan, judul atau subyek materi, pesan, isi, dan materi untuk BSM, komunikasi oleh ABO, dan pernyataan-pernyataan sehubungan dengan bisnis Amway. QAS diatur secara utuh dalam, dan diterapkan keberlakuannya sebagai bagian dari Peraturan Kode Etik ini.



- 3.1. Kontrak ABO dan eStarter Kit:** Untuk menjadi ABO atas Barang Amway, calon ABO harus disponsori oleh ABO lain dan harus mengajukan permohonan dan mendapatkan persetujuan dari Amway dengan mengisi dan menandatangani Formulir Registrasi Menjadi ABO dan memiliki Paket Bisnis. ABO harus perorangan dan permohonan dikirim ke, dan diterima oleh Amway untuk persetujuan sesuai dengan Peraturan 3.3. ABO tidak diperbolehkan mempresentasikan peluang bisnis Amway selain sebagai peluang bisnis yang tersedia bagi warga Negara Indonesia.
- 3.1.1. Formulir Registrasi ABO dan eStarter Kit:** Untuk menjadi ABO yang diberi otorisasi untuk menjual Barang Amway dan mensponsori ABO lain, pemohon harus melakukan registrasi untuk mendapatkan otorisasi dari Amway dengan melengkapi dan menyetujui registrasi ABO dan mengakses eStarter Kit. Registrasi ABO yang telah lengkap, dan diterima oleh Amway untuk otorisasi sesuai dengan Peraturan 3.3. ABO harus mempresentasikan Peluang Bisnis Amway yang tersedia untuk warga negara Indonesia.
- 3.2. Pasangan Suami dan Isteri:** Setelah permohonan disetujui, suami-isteri harus dalam satu Keanggotaan. Bagi pihak yang pasangannya (suami/isteri) sudah terdaftar sebagai ABO/Pelanggan Prioritas, tidak berhak mengajukan permohonan sebagai ABO/Pelanggan Prioritas dengan nomor Keanggotaan yang berbeda. ABO/Pelanggan Prioritas yang mempunyai pasangan (suami/isteri) harus melengkapi data pribadi pasangan (suami/isteri) dalam aplikasi Registrasi Menjadi ABO/Pelanggan Prioritas.
- 3.2.1.** Amway berhak memutuskan hubungan Keanggotaan jika menurut pendapat Amway (yang mana pendapat tersebut bersifat final) bahwa tindakan ABO/Pelanggan Prioritas atau pasangannya (baik terdaftar sebagai ABO/Pelanggan Prioritas atau tidak) terbukti bertentangan dengan Garis-Garis Kebijakan Amway.
- 3.2.2.** Jika dua ABO, masing-masing memiliki dan menjalankan Bisnis Amway di garis sponsorisasi yang berbeda (keduanya belum mencapai Platinum ke atas), menikah, salah satu Keanggotaan harus dihentikan. Jika salah satu dari pasangan tersebut telah mencapai peringkat Platinum, pasangan tersebut dapat menjalankan kedua Bisnis Amway, namun demikian keduanya harus dijalankan di garis sponsorisasi masing-masing. ABO harus menyampaikan pemberitahuan ke Amway dalam 30 hari setelah tanggal pernikahan.
- 3.2.3.** Dalam Keanggotaan suami-isteri, jika pasangan mengundurkan diri dari Amway karena alasan yang berhubungan dengan Garis-Garis Kebijakan, Amway berhak memutuskan Keanggotaan pasangan tanpa memberikan alasan tersendiri. Namun demikian, Amway juga dapat mengizinkan Keanggotaan pasangan tetap berlaku. Dalam hal ini tetap diharuskan mengikuti Garis-Garis Kebijakan yang berlaku dan peraturan lain yang ditetapkan oleh Amway.
- 3.2.4.** Suami dengan istri sah (secara hukum) lebih dari satu - hanya dapat memilih satu isteri sebagai pasangan, sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku. Istri lain yang bermaksud menjadi ABO harus disponsori di bawah pasangan suami/isteri.



- 3.3. Persyaratan:** Tanpa membatasi hak Amway, berikut ini persyaratan menjadi dan memperpanjang Keanggotaan ABO:
- 3.3.1. Seorang ABO haruslah individu, Warga Negara Indonesia, minimal telah berumur 18 tahun dan memiliki eKTP Indonesia.
 - 3.3.2. Bukan merupakan pasangan dari ABO/Pelanggan Prioritas lain kecuali untuk Peraturan 3.2.2.
 - 3.3.3. Jika ini merupakan bisnis Amway yang pertama di afiliasi dimana Amway beroperasi, bertempat tinggal di negara dimana terdaftar sebagai ABO. Perusahaan mempunyai kewenangan untuk memungkinkan registrasi diluar persyaratan yang ada.
 - 3.3.4. Tidak diberhentikan sebagai ABO/Pelanggan Prioritas di Keanggotaan sebelumnya atau keanggotaan Amway di afiliasi lain; dan
 - 3.3.5. Harus memenuhi Peraturan 6.4. jika pemohon sebelumnya pernah menjadi ABO.
 - 3.3.6. Bukan karyawan dari perusahaan Penjualan Langsung (*Direct Selling*) pada saat registrasi menjadi ABO atau pada saat sudah menjadi ABO.
 - 3.3.7. Bukan warga negara asing.
 - 3.3.8. Tidak sedang menjalani hukuman atau pernah dihukum karena pelanggaran yang berhubungan dengan produksi dan/atau perdagangan barang-barang palsu, iklan palsu, perilaku bisnis illegal, kecurangan pajak atau penipuan terhadap konsumen, atau pelanggaran berhubungan dengan penipuan pemberian aset,

penyalahgunaan kepercayaan terhadap aset atau kepemilikan aset yang tidak sah.

- 3.3.9. Mengisi formulir pendaftaran menjadi ABO atau Mitra Usaha.

3.3.10. Membayar uang pendaftaran Rp 100.000 dan mendapatkan:

- 3.3.10.1. User ID dan password.
- 3.3.10.2. Akses ke semua aset digital antara lain:
 - 3.3.10.2.1. Video, gambar dan lagu yang sudah dilisensi untuk Amway;
 - 3.3.10.2.2. Majalah dan *Newsletter* bulanan;
 - 3.3.10.2.3. *Website* dan Aplikasi termasuk aplikasi pendukung bisnis untuk ABO.
- 3.3.10.3. Akses untuk menggunakan ruang pertemuan *offline* dan virtual (*online*).
- 3.3.10.4. eStarter Kit berisi Rancangan Penjualan dan Pemasaran, Garis-Garis Kebijakan, Katalog Produk, Daftar Harga.

- 3.4. Persetujuan dan Penolakan Perpanjangan Keanggotaan ABO:** Amway berhak menerima atau menolak kontrak ABO. Sama halnya, Amway berhak menolak permohonan perpanjangan dan dapat mencabut Keanggotaan jika kegiatan ABO tidak sesuai dengan Garis-Garis Kebijakan atau jika ABO tidak mempunyai reputasi baik atau tidak patuh dengan peraturan 3.3.



- 3.5. Tanggal Persetujuan:** Tanggal persetujuan sebagai ABO adalah ketika kontrak ABO sudah diproses oleh Amway.
- 3.6. Praktek Pensponsoran yang Dilarang:** Sponsor tidak diperbolehkan untuk memaksa Prospek atau ABO, sebagai persyaratan mendapatkan bantuan Sponsor dalam pengembangan Keanggotaan, seperti:
- 3.6.1. Membeli barang dalam jumlah tertentu
 - 3.6.2. Memiliki tingkat persediaan Barang minimum
 - 3.6.3. Membeli barang atau jasa bukan Amway
 - 3.6.4. Membeli literatur, alat bantu audio-video, atau materi lain
 - 3.6.5. Membeli tiket untuk menghadiri rally, seminar atau pertemuan lain
- 3.7. Masa berlaku:** Kecuali jika masa keanggotaan tersebut diperbarui sesuai dengan Aturan 3.8 dari Garis-Garis Kebijakan dan Kebijakan Bisnis Amway, Keanggotaan kadaluwarsa atau dapat diberhentikan sesuai dengan ketentuannya Sebagaimana ditentukan dalam Kontrak ABO, kecuali sebelumnya dihentikan oleh ABO atau Amway, Keanggotaan akan berakhir setiap tanggal 1 Desember.
- 3.7.1. Peraturan Pembelian Kembali:** Membeli kembali barang dan bahan promosi (brosur, katalog, atau leaflet) yang dalam kondisi layak jual dari harga pembelian awal mitra usaha ke perusahaan dengan dikurangi biaya administrasi paling banyak

10% (sepuluh persen) dan nilai setiap manfaat yang telah diterima oleh mitra usaha berkaitan dengan pembelian barang tersebut, apabila mitra usaha mengundurkan diri atau diberhentikan oleh perusahaan.

3.7.2. *Cooling Off Period.*

- 3.7.2.1. Jaminan 100% uang pendaftaran kembali bagi ABO baru yang membatalkan keanggotaannya.
- 3.7.2.2. Berlaku 100 hari setelah terdaftar menjadi ABO baru atau sesuai kebijakan yang berlaku.

3.8. **Perpanjangan Keanggotaan Kemitrausahaan:**

Keanggotaan dapat diperpanjang berdasarkan kewenangan Amway sepanjang ABO tidak melanggar peraturan dan kebijakan yang berlaku. ABO dapat memperpanjang Keanggotaan ABO dengan mengisi Formulir Perpanjangan dan melakukan pembayaran biaya perpanjangan Rp 50.000 sebelum tanggal kadaluwarsa. Setelah perpanjangan disetujui, ABO akan menerima akses ke semua aset digital dan akses untuk menggunakan fasilitas ruang pertemuan yang tersedia sesuai dengan Peraturan 3.3.10.2. dan 3.3.10.3. termasuk mendapatkan hak sebagai ABO. Perpanjangan kontrak ABO dan Peraturan dan Kebijakan Amway berlaku pada saat yang sama. Tanpa membatasi kewenangan Amway untuk menolak perpanjangan ABO, Keanggotaan ABO akan secara otomatis batal jika:

- 3.8.1. ABO menjalankan Bisnis Amway dengan cara yang bertentangan dengan reputasi dan kepentingan Amway.



- 3.8.2. ABO melanggar Peraturan dalam 12 bulan sebelum perpanjangan dilakukan.
- 3.8.3. Tidak memenuhi Peraturan 3.3.
- 3.9. Pemberhentian:** Keanggotaan dapat diberhentikan setiap saat dengan mengajukan pemberitahuan tertulis ke Amway. Amway dapat memberhentikan ABO setiap saat dengan mengirimkan pemberitahuan secara tertulis, ditujukan ke alamat yang secara spesifik disebutkan jika ABO melanggar Kebijakan Bisnis Amway, termasuk Peraturan Amway, Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway dan kebijakan lain yang telah dibuat oleh Amway dan merupakan bagian dari perjanjian dengan ABO.
- 3.10. Undangan Terbatas untuk Dua Orang:** Undangan untuk seminar bisnis, kepemimpinan, dan acara lain yang diadakan oleh Amway hanya diberikan kepada dua individu untuk setiap Keanggotaan Bisnis Amway. Kedua orang tersebut harus telah terdaftar di Amway sebagai pemilik Bisnis Amway.
- 3.11. Persengkokolan; Pembujukan untuk Melanggar Peraturan:** ABO tidak diperbolehkan bersekongkol dengan pihak lain untuk melakukan pelanggaran atau bermaksud mempengaruhi ABO lain untuk melakukan pelanggaran. Kegiatan tersebut merupakan pelanggaran terhadap Keanggotaan.
- 3.12. Melampaui Lingkup Otorisasi:** ABO tidak diperbolehkan melampaui otorisasi yang telah diberikan sesuai dengan perjanjian yang ada. Kegiatan tersebut merupakan pelanggaran terhadap Keanggotaan.
- 3.13. Pernyataan dan Jaminan:** ABO tidak diperbolehkan membuat gambaran atau pernyataan yang salah mengenai Amway, menyalah-gunakan Keanggotaan ABO, melakukan pelanggaran mengenai pernyataan dan jaminan yang tersirat dalam perjanjian ini atau pelanggaran hukum. Kegiatan tersebut termasuk pelanggaran terhadap Keanggotaan.
- 3.14. Pelanggaran Berganda:** ABO yang tidak melakukan tindak koreksi berdasarkan pemberitahuan dari Amway, atau melakukan hal yang sama berulang merupakan pelanggaran.
- 3.15. Kebijakan Sangat Ketat ('Zero Tolerance Policy'):** Melakukan kegiatan di afiliasi yang belum dibuka merupakan bentuk pelanggaran. Kegiatan ini termasuk 'posting website.' Kegiatan ini dapat mengakibatkan, tanpa mengurangi hak dan perbaikan yang ada, penangguhan hak dan hak istimewa untuk waktu yang tidak ditentukan.
- 3.16. Pengabaian terhadap Garis-Garis Kebijakan:** Adanya tindakan mengabaikan atau bertindak melawan Garis-Garis Kebijakan, Amway sewaktu-waktu dapat mengambil tindak koreksi berdasarkan kewenangannya.
- 3.16.1. Semua ABO wajib tunduk pada penegakan prosedur yang tertulis dalam Pedoman Bisnis dimana Amway berhak untuk memutuskan hubungan sewaktu-waktu dan berlaku segera, terhadap pemberian persetujuan ABO yang melanggar Peraturan dengan memberikan informasi yang tidak benar dalam Formulir Registrasi Menjadi ABO atau pada saat pemberian persetujuan dalam pandangan Amway membawa Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway ke nama yang buruk.



4.1. Tugas dan Tanggung Jawab ABO.

4.1.1. Mematuhi Kebijakan Bisnis Amway/

Perubahannya/Kejujuran: ABO harus mematuhi petunjuk, prosedur dan kebijakan yang ada dalam Garis-Garis Kebijakan, disamping Rancangan Penjualan & Pemasaran, termasuk perubahan yang dilakukan dari waktu ke waktu. Semua ABO diharuskan untuk menjunjung kejujuran dan melakukan kegiatan secara adil sesuai dengan Peraturan dan Kebijakan yang ada.

4.1.1.1. Bekerjasama dalam Investigasi: ABO diharuskan untuk bekerjasama dalam setiap investigasi yang dilakukan oleh Amway yang berpotensi menjadi konflik dari Keanggotaannya atau Keanggotaan ABO lain.

4.1.2. **Penjualan/Pembelian Silang:** ABO tidak diperbolehkan melakukan penjualan/pembelian silang. "Penjualan dan pembelian silang" terjadi jika ABO menjual atau mensuplai Barang Amway kepada ABO/Pelanggan Prioritas lain yang tidak disponsori secara pribadi dan bukan downline dari ABO yang disponsornya, sampai ke Platinum berikutnya.

4.1.2.1. ABO/Pelanggan Prioritas dalam satu garis sponsorisasi harus membeli Barang dan literatur Amway langsung dari Amway atau dalam garis sponsorisasi.

4.1.2.2. ABO tidak boleh menjual Barang Amway ke ABO/Pelanggan Prioritas lain yang tidak

disponsori secara pribadi dan downline dari ABO yang disponsornya, sampai ke Platinum berikutnya.

4.1.3. **Penjualan di Lokasi Eceran:** ABO tidak diperbolehkan menjual atau memajang Barang atau materi pendukung usaha di lokasi eceran baik dengan tujuan utama untuk melakukan penjualan atau tidak termasuk tetapi tidak terbatas pada tempat seperti sekolah, pameran, kios, internet website. Materi promosi sehubungan dengan Barang Amway atau literatur Amway tidak diperbolehkan untuk dipajang di lokasi eceran.

4.1.3.1. ABO bekerja di atau mempunyai toko eceran diharuskan untuk menjalankan Bisnis Amway secara terpisah dari toko ecerannya. ABO harus melayani pelanggannya untuk Bisnis Amway dengan cara yang sama seperti ABO yang tidak mempunyai hubungan dengan toko eceran atau sesuai dengan Peraturan 4.1.3. Bentuk lokasi eceran lainnya, yang secara teknis tidak termasuk sebagai toko, seperti salon atau kantor dll. Tidak diperbolehkan melakukan display Barang Amway, menyediakan informasi mengenai layanan Amway, atau materi promosi lainnya sehubungan dengan Barang Amway atau literatur Amway.

4.1.3.2. ABO tidak diizinkan, sendiri atau menggunakan pihak ketiga non-ABO termasuk market places (toko-toko online), untuk menjual atau mempromosikan Barang Amway di setiap properti ritel digital yang



memiliki tujuan utama menjual Barang atau layanan kepada publik. Tidak ada Barang Amway diizinkan muncul di properti ini bahkan jika Barang atau layanan tidak dijual.

4.1.3.3. Dalam lingkungan online, ABO diizinkan untuk menggabungkan dan memanfaatkan komunitas dan bisnis non-Amway mereka, mempromosikan dan menjual Barang Amway, dan kontak prospek yang dilakukan melalui bisnis atau komunitas tersebut, hanya sesuai dengan Standar Komunikasi Digital.

4.1.4. **Iklan:** ABO tidak boleh mempresentasikan Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway atau meminta partisipasi dalam Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway melalui metode komunikasi siaran apa pun termasuk surat massal, pemasaran jarak jauh, iklan nasional atau internasional, radio, televisi, layanan faksimili, atau cara lain apa pun dimana tidak ada kontak pribadi dengan Prospek. Iklan diizinkan dalam konteks terbatas seperti yang dijelaskan dalam Standar Komunikasi Digital.

4.1.5. **Kejujuran dan Keakuratan:** ABO tidak diperbolehkan membuat penawaran menjual Barang Amway yang tidak tepat dan tidak benar seperti halnya harga, kualitas, tingkat mutu, manfaat dan ketersediaan. ABO tidak diperbolehkan:

4.1.5.1. Membuat klaim Barang berlebihan yang tidak diotorisasi oleh Amway sehubungan dengan Barang atau Barang Amway yang didistribusikan oleh Amway.

4.1.5.2. Memberikan pernyataan yang tidak benar sehubungan dengan harga, kualitas, standar, tingkat mutu, isi, model, negara asal dari Barang Amway atau Barang yang didistribusikan oleh Amway.

4.1.5.3. Memberikan pernyataan tentang Barang Amway dan Barang yang didistribusikan oleh Amway yang tidak sesuai dengan kenyataan, dalam hal dukungan, persetujuan atau menyatakan fitur yang berhubungan dengan hasil akhir, aksesories, penggunaan atau manfaat yang tidak tersedia, atau

4.1.5.4. Bertindak atau hadir atas Amway, Barangnya, atau Barang yang didistribusikan Amway, dengan cara curang atau mempromosikan Barang yang bukan milik Amway, seolah-olah memang demikian.

4.1.6. **Pengemasan Ulang:** ABO tidak diperbolehkan untuk mengemas ulang, mengganti isi Barang atau mengubah dan mengganti label kemasan dari Barang Amway.

4.1.7. **Tanda Terima Pelanggan:** ABO harus menyerahkan Tanda Terima Pelanggan kepada Pelanggan Akhir pada saat transaksi penjualan Barang telah selesai. Tanda Terima Pelanggan harus dengan jelas menyebutkan (a) jenis Barang yang dijual, (b) harga jual, (c) nama, alamat dan nomor telepon ABO yang menjual.

4.1.8. **Jaminan Kepuasan:** Kapanpun Pelanggan Akhir meminta Jaminan Kepuasan dalam jangka waktu 7 hari kerja atau sesuai kebijakan yang berlaku, ABO harus segera menawarkan pilihan



yang ada antara lain: (a) pengembalian penuh; atau (b) penggantian barang yang sama; atau (c) pembelian barang yang berbeda dengan pengurangan senilai barang yang dikembalikan

4.1.8.1. ABO diharuskan untuk menginformasikan kepada Amway komplain dari Pelanggan Akhir sehubungan dengan Jaminan Kepuasan.

4.1.8.2. ABO tidak diperbolehkan membuat penawaran apapun atau memberikan penjelasan atas nama Amway berkenaan dengan klaim Pelanggan Akhir atau pengembalian Barang.

4.1.8.3. ABO bertanggung jawab atas klaim pribadi diluar Jaminan Kepuasan dan harus mengganti kerugian yang ditimbulkan karenanya.

4.1.9. Mematuhi Hukum, Peraturan dan Undang-undang yang Berlaku: ABO harus mematuhi semua hukum, peraturan, dan ketentuan yang berlaku untuk kegiatan Keanggotaan mereka di manapun bisnis dapat dijalankan. ABO tidak boleh melakukan aktivitas apa pun yang dapat membahayakan reputasi ABO dan/atau Amway. Atas permintaan, ABO akan dengan terus terang memberikan informasi yang diminta tentang kegiatan ABO atau kegiatan lain yang diketahui oleh ABO (bahkan sehubungan dengan ABO lain). Dalam semua komunikasi dengan Amway, ABO akan bertindak dengan kejujuran mutlak dan niat baik.

4.1.10. Praktek Dagang Ilegal: ABO tidak boleh terlibat dalam praktek dagang yang melanggar hukum.

4.1.11. Kegiatan atau Perusahaan Bisnis Ilegal: ABO tidak boleh membuka usaha yang ilegal, terlibat dalam kegiatan bisnis yang ilegal atau tidak sah menurut hukum.

4.1.12. Profesionalisme: ABO akan setiap saat berperilaku dengan sopan dan penuh pertimbangan dan tidak akan terlibat dalam taktik menekan, tetapi akan membuat presentasi yang adil tentang Barang atau layanan Amway, atau Rancangan Penjualan dan Pemasaran Amway, kapanpun dan di manapun.

4.1.13. Hubungan ABO: ABO tidak diperbolehkan menyatakan bahwa dirinya mempunyai hubungan kewartawanan dengan Amway, atau dengan perusahaan afiliasinya dan/atau ABO lain.

4.1.13.1. ABO tidak boleh memberikan representasi yang salah tentang sifat hubungan antara Amway dan ABO-nya, atau membuat representasi apa pun, kecuali sesuai dengan penjelasan yang diberikan dalam Pedoman Bisnis dan Kebijakan Bisnis Amway atau literatur resmi Amway lainnya. ABO diharuskan untuk mengganti rugi Amway atas biaya, kerusakan atau prasangka yang berasal dari representasi palsu tersebut, termasuk biaya hukum apa pun yang mungkin ditimbulkan.

4.1.13.2. ABO tidak diperbolehkan untuk memberi kesan bahwa mereka adalah pegawai Amway, atau menyebut dirinya sebagai 'agen', 'manager', atau 'perusahaan'. Penggunaan istilah tersebut baik dipakai secara lisan maupun secara tertulis pada alat tulis atau bahan cetakan lainnya.



4.1.13.3. ABO tidak diperbolehkan menggunakan kartu nama untuk memberi kesan adanya hubungan kepegawaian dengan Amway.

4.1.14. **'Franchise' dan Wilayah Khusus:** ABO tidak diperbolehkan memberikan pernyataan bahwa tersedia franchise atau pembagian wilayah khusus dalam Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway.

4.1.15. **Kegiatan Penjualan Non Amway:** ABO tidak boleh memanfaatkan pengetahuan atau mengasosiasikan dengan ABO lain, termasuk pengetahuan yang dihasilkan dari atau hubungannya dengan ABO yang disponsori secara pribadi, untuk mempromosikan dan memperluas jaringan bisnis lain. Perilaku tersebut merupakan campur tangan yang tidak berdasar dan tidak beralasan terhadap perjanjian ABO lain dan Amway.

4.1.15.1. ABO tidak diperbolehkan membujuk secara langsung atau tidak langsung kepada ABO lain, menawarkan untuk menjual, atau mempromosikan Barang, layanan, atau peluang bisnis yang tidak ditawarkan atau dipasarkan oleh Amway. Peraturan ini juga berlaku untuk investasi, sekuritas, dan pinjaman, terlepas sumbernya darimana.

4.1.15.2. ABO tidak diperbolehkan menjual, menawarkan untuk menjual, atau mempromosikan peluang bisnis, Barang, jasa lain sehubungan dengan Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway.

4.1.16. **Campur Tangan Garis Sponsorisasi yang Berbeda; Pembujukan:** Merupakan pelanggaran bagi ABO yang:

4.1.16.1. Mencampuri atau bermaksud mencampuri ABO lain yang ada dalam garis sponsorisasi yang berbeda.

4.1.16.2. Membujuk atau bermaksud membujuk ABO lain untuk merubah garis sponsorisasi, pindah atau melepas Keanggotaannya, atau mensponsori secara langsung atau tidak; atau

4.1.16.3. Membujuk atau bermaksud membujuk ABO lain untuk tidak melakukan pelatihan, edukasi, motivasi atau dukungan lain kepada downline; atau

4.1.16.4. Membujuk atau bermaksud membujuk ABO lain melanggar perjanjian yang ada.

4.1.17. **Ekspor/Impor Barang Amway:** ABO tidak diperbolehkan mengekspor/mengimportir Barang Amway, atau menjualnya kepada seseorang yang melakukan ekspor/importir, dari satu negara dimana terdapat afiliasi Amway ke negara lain, baik usaha Amway beroperasi di negara itu maupun tidak.

Namun, ABO dapat membawa Barang Amway melintasi batas untuk penggunaan pribadi, dengan batasan berikut:

- ▶ ABO mengunjungi negara lain dan secara pribadi memesan Barang di negara itu.
- ▶ ABO mengambil/menerima Barang secara fisik di satu negara dan secara pribadi membawa Barang ke negara lain. Tidak diperbolehkan menggunakan kurir, perusahaan pengiriman, atau perusahaan ekspedisi.



- ▶ Jika ABO memiliki bisnis di negara yang dikunjungi, pesanan tidak dapat dilakukan sebagai pesanan pelanggan di market lain.
- ▶ Barang hanya untuk penggunaan pribadi ABO.
- ▶ Barang tidak boleh dijual kembali, didistribusikan, atau diberikan sebagai hadiah dalam kondisi apa pun.
- ▶ Barang yang dipesan tidak tersedia di home market.
- ▶ Durable (eSpring™, Atmosphere™) tidak boleh dibawa dari satu market ke market lain dalam kondisi apa pun.
- ▶ Pesanan ABO tidak boleh melebihi jumlah Barang yang masuk akal: di bawah Rp 15.000.000/tahun.
- ▶ Pengecualian penggunaan pribadi tidak dapat digunakan sebagai strategi membangun bisnis.

4.1.18. Peraturan Penjualan Eceran: Amway membayar sesuai dengan Rancangan Penjualan dan Pemasaran berdasarkan penjualan kepada Pelanggan Akhir. Untuk memungkinkan mendapatkan kompensasi sesuai Rancangan Penjualan dan Pemasaran Amway, Barang harus dijual kepada Pelanggan Akhir dalam waktu yang masuk akal seperti telah ditentukan oleh Amway. Amway berhak untuk meniadakan kualifikasi, penghargaan dan imbalan jika menurut Amway pembelian tidak mengikuti Peraturan ini.

4.1.18.1. Amway tidak memerlukan penyetokan atau pembelian untuk stok. ABO tidak diharuskan membeli atau memberikan arahan ke ABO lain membeli Barang untuk tujuan selain dari persediaan untuk memenuhi kebutuhan Pelanggan Akhir.

4.1.19. Komunikasi Digital: Komunikasi Digital sebagaimana digunakan dalam Peraturan ini berarti transmisi elektronik (umumnya dengan komputer atau perangkat seluler) berupa teks, data, gambar, video, suara, dan informasi lainnya termasuk, tanpa batasan, setiap posting atau publikasi yang disediakan dalam ruang digital, termasuk email, video, streaming langsung, podcast, posting blog, aplikasi seluler (aplikasi), iklan, forum, halaman web, dan melalui media sosial atau platform perpesanan apa pun, misalnya, Facebook®, YouTube®, Instagram®, X®, WeChat®, Telegram®, Line®, WhatsApp® atau Snapchat®.

Peraturan berlaku untuk Komunikasi Digital ABO mengenai Amway, Peluang Bisnis Amway, Barang Amway (langsung atau tidak langsung), atau ketika Komunikasi Digital menggantikan BSM sebagaimana didefinisikan dalam Ketentuan. Mengingat ruang digital cukup unik, Amway telah menetapkan Standar Komunikasi Digital (DCS) untuk memastikan Komunikasi Digital ABO mematuhi Peraturan dan QAS. DCS dimasukkan ke dalam dan dijadikan bagian dari Peraturan ini, dan ABO harus mematuhi DCS. Salinan DCS yang berlaku saat ini tersedia di Amway atas permintaan.

4.1.20. Pengumpulan Dana: ABO tidak menggunakan Barang Amway untuk kegiatan pengumpulan dana. Pengumpulan dana termasuk penawaran untuk membeli Barang Amway yang berdasarkan pernyataan bahwa semua atau sebagian dari keuntungan, hasil penjualan, Bonus atau keuntungan yang dihasilkan lewat penjualan semacam itu akan menguntungkan satu grup atau organisasi tertentu.



4.1.21. **Manipulasi Rancangan Penjualan & Pemasaran:**

ABO tidak boleh memanipulasi Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway atau volume bisnis untuk penghargaan dengan cara apa pun yang menghasilkan pembayaran Bonus atau penghargaan lainnya dan penghargaan yang belum pernah diperoleh sesuai dengan ketentuan dari Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway dan /atau Pedoman Bisnis Amway. Dalam hal ini, strategi pengaturan dan garis sponsorisasi buatan untuk tujuan membangun kedalaman, apakah ada /tidak hubungan antara mereka yang disponsori dan mereka yang mensponsori dianggap manipulasi dan ini merupakan praktik bisnis yang tidak dapat disetujui. Amway atas kebijakannya sendiri akan menentukan apa yang merupakan manipulasi dari Rancangan Penjualan dan Pemasaran Amway.

4.1.22. **Informasi Data Pribadi/Bisnis yang Aktual:** ABO bertanggung jawab untuk menyampaikan kepada Amway perubahan informasi data pribadi (misal nama, alamat, nomor telepon, dll.) atau informasi bisnis (misal perubahan status, dll) ke Amway.

4.1.23. **Informasi Hak Milik:** ABO diwajibkan mematuhi Kebijakan Amway berkenaan dengan informasi hak milik sehubungan dengan informasi ABO dan bisnis ABO.

4.1.23.1. Sebagai tambahan Peraturan 9 mengenai penggunaan nama dagang & merek dagang Amway dan hak cipta materi, kerahasiaan Amway dan hak milik informasi bisnis termasuk, sebagai contoh dan tanpa bermaksud membatasi, informasi Garis

Sponsorisasi (yaitu informasi yang dihimpun oleh Amway yang memperlihatkan atau menghubungkan semua atau sebagian dari pengaturan spesifik dari sponsorisasi dalam bisnis Amway, termasuk, tanpa membatasi, daftar ABO, garis sponsorisasi, dan semua ABO atau informasi bisnis Amway yang dihasilkan dari, dalam bentuk sekarang dan yang akan datang), informasi bisnis, pabrik dan pengembangan Barang, rancangan bisnis dan volume penjualan, pendapatan dan informasi keuangan lainnya, yang merupakan keuntungan komersial, unik, dan hak milik rahasia dagang dan bisnis Amway dimana hak milik dan kerahasiaan dan perlakuan seperti rahasia dagang dan rahasia bisnis merupakan "Hak Milik Informasi" yang diberlakukan terhadap perjanjian ABO.

4.1.23.2. Amway merupakan pemilik eksklusif dari semua informasi yang berasal, dikumpulkan, dikonfigurasi, dan dijaga oleh Amway. ABO menyadari bahwa semua hak milik informasi dimiliki oleh Amway dengan upaya dan biaya yang cukup besar

4.1.23.3. ABO dipertimbangkan sebagai perorangan, non eksklusif, tidak dapat dipindah-tangankan dan Amway mempunyai hak untuk menarik kembali penggunaan Hak Milik Informasi yang hanya digunakan untuk memfasilitasi bisnis Amway mereka seperti diatur dalam Peraturan termasuk, sebagai contoh, Kebijakan Kerahasiaan dan persyaratan



lain dalam Perjanjian. Amway mempunyai hak untuk menarik hak, berdasarkan pemberitahuan kepada ABO dengan menyampaikan alasan penarikan, dapat dilakukan kapan saja jika menurut Amway diperlukan untuk melindungi kerahasiaan atau nilai dari Hak Milik Informasi.

- 4.1.23.4. ABO harus menjaga Hak Milik Informasi sebagai suatu kerahasiaan, dan mengambil langkah yang diperlukan untuk menjaga Hak Milik Informasi dan menjaga kerahasiaannya.
- 4.1.23.5. ABO tidak diperbolehkan untuk merangkum, mengorganisir, mengakses, membuat daftar, menggunakan atau memperlihatkan Hak Milik Informasi kepada pihak ketiga, atau menggunakan Hak Milik Informasi sehubungan dengan bisnis lain.
- 4.1.23.6. Menggunakan atau memperlihatkan Hak Milik Informasi, selain yang telah disetujui oleh Amway, dapat menyebabkan kerugian yang signifikan dan tidak dapat diperbaiki, dan Amway dapat mengajukan klaim, kompensasi atas kerugian juga meminta ABO untuk menghentikan kegiatan yang menyebabkan kerugian dan melakukan perbaikan sesuai dengan hukum yang berlaku.
- 4.1.23.7. Dalam hal adanya pemakaian Hak Milik Informasi, baik secara sukarela atau tidak, oleh ABO kepada pihak ketiga, ABO harus segera menyampaikan pemberitahuan ke Amway tentang fakta dan mengambil langkah untuk (a) menghindari

pemakaian lebih jauh oleh pihak ketiga dan (b) meminta pihak ketiga untuk menandatangani perjanjian kerahasiaan dan penghentian pemakaian untuk kepentingan Amway dan sesuai dengan Peraturan 4.1.23

- 4.1.23.8. ABO harus mengembalikan segera Hak Milik Informasi atau salinannya kepada Amway pada saat pengunduran diri, kadaluarsa, atau tidak disetujuinya perpanjangan, pemutusan atau pemberhentian dari bisnis Amway.
- 4.1.23.9. Kewajiban akan kerahasiaan diatur dalam Peraturan 4.1.23 tetap berlaku setelah tanggal kadaluarsa atau pemberhentian dengan alasan apapun.

4.1.24. Peraturan Presentasi. Isi presentasi yang mencakup atau mendukung promosi ritel Barang Amway, atau Rancangan Penjualan dan Pemasaran Amway, harus sesuai dengan:

- 4.1.24.1. ABO tidak boleh:
- Membesar-besarkan penghasilan dengan menghubungkan penghasilan lain dan menyampaikan hal tersebut merupakan hasil membangun bisnis Amway.
 - Mengganti identitas grup atau organisasi non-Amway untuk bisnis Amway. Bisnis Amway harus selalu diidentifikasi dengan jelas tanpa menimbulkan kesan yang salah ke peserta selama presentasi berlangsung.
 - Menyarankan, menyatakan secara tidak langsung atau memberikan kesan bahwa sukses dapat dicapai melalui promosi



konsumsi pribadi tanpa keharusan menjual atau mempromosikan penggunaan dan/atau klaim produk yang tidak sesuai.

- d. Mempromosikan Garis Sponsorisasi, afiliasi atau grup tertentu dengan cara tertentu yang menimbulkan atau yang dapat menimbulkan kebencian atau menyebabkan kerugian bagi pihak lain.
- e. Memberi kesan salah secara langsung atau tidak langsung dan cara-cara tertentu hubungan ABO dengan Amway, sebagai contoh, menyarankan atau memberi kesan bahwa Amway 'hanya suplier' atau ABO mewakili peluang bisnis dimana 'Amway merupakan bagiannya', atau ABO adalah 'outsources' dukungan administrasi untuk Amway, dll.
- f. Mempromosikan peluang bisnis lain selain bisnis Amway atau membujuk peserta untuk menghadiri pertemuan yang bertujuan presentasi peluang bisnis lain untuk masa yang akan datang.
- g. Menggunakan pertemuan sebagai sarana untuk mempromosikan atau menganjurkan agama, politik dan/atau kepercayaan sosial pribadi.

4.1.24.2. Refleksi pribadi berikut tidak dapat diterima:

- a. Hal-hal yang berhubungan dengan sosial dan kultural.
- b. Preferensi mengenai pandangan politik, partai, kandidat atau pihak berwenang tertentu yang terpilih.

4.1.24.3. Diskusi mengenai bisnis hanya terbatas pada etika dan sikap positif yang akan

membantu dan mendorong ABO, Barang, layanan dan bisnis Amway.

4.1.24.4. Pernyataan akan pendapatan, baik secara langsung atau tidak, harus menggambarkan potensi pendapatan yang realistis sesuai Rancangan Penjualan dan Pemasaran Amway.

4.1.24.5. Pernyataan-pernyataan ABO sehubungan dengan Peluang Bisnis Amway dan Rancangan Penjualan dan Pemasaran Amway haruslah benar, akurat dan tidak menyesatkan, dan dibuat sesuai dengan QAS dan Peraturan Kode Etik.

Setiap ABO bertanggung jawab untuk membangun bisnis Amway nya sendiri. Amway menyadari bahwa dukungan, pelatihan, dan motivasi yang tepat dari Sponsor /Platinum juga penting bagi keberlanjutan pertumbuhan downline. Namun, Sponsor dan kegiatan upline lainnya tidak boleh merusak independensi dan upaya pribadi dari setiap bisnis Amway atau mengganggu hubungan antara Amway dan masing-masing ABO. Lebih lanjut, Peraturan 4.2. dan 4.3. ini melarang keterlibatan upline yang berlebihan atau tidak patut yang juga dapat merupakan manipulasi dari Rancangan Penjualan dan Pemasaran Amway (Peraturan 4.1.21).

4.2. Tugas dan Tanggung Jawab Sponsor: ABO yang terlibat dalam kegiatan pensponsoran atau yang mensponsori ABO lain harus:



- 4.2.1. Menyampaikan ke ABO yang disponsori perihal periode waktu yang berlaku dimana ABO bisa mendapatkan pengembalian biaya registrasi. Mematuhi peraturan yang ada dalam kontrak dan mematuhi persyaratan yang ada dalam kontrak termasuk kebijakan Bisnis Amway.
- 4.2.2. Memberikan Pelatihan dan Motivasi kepada ABO yang disponsori sesuai dengan Kebijakan Bisnis Amway, atau bersama upline Platinum memastikan adanya pelatihan dan motivasi.
- 4.2.3. Memastikan bahwa ABO yang disponsori secara pribadi dan downline yang mereka sponsori, sampai Platinum berikutnya, mematuhi Garis-Garis Kebijakan Amway dan ketentuan dalam kontrak ABO termasuk kebijakan bisnis Amway, dan semua hukum dan peraturan yang berlaku.
- 4.2.4. Mendorong ABO yang disponsori secara pribadi untuk menghadiri pertemuan dan acara Amway.
- 4.2.5. Memberikan penjelasan tentang tanggung jawab dan tugas ABO yang ada dalam kontrak, termasuk Kebijakan Bisnis Amway dan memberikan petunjuk kepada ABO yang disponsori bagaimana menjalankan bisnis Amway sesuai dengan Kebijakan Bisnis Amway, selain Bisnis Manual dan literatur resmi Amway lainnya.
- 4.2.6. Memberikan dukungan dan mematuhi Peraturan yang ada dan memberikan edukasi dan memastikan bahwa ABO yang disponsori secara pribadi dan downline yang disponsori melakukan hal yang sama.
- 4.2.7. Mendaftarkan Pelanggan Prioritas yang disponsori oleh ABO kepada Amway sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku.
- 4.2.8. Memberikan informasi yang jelas dan memastikan Pelanggan Prioritas yang disponsori secara pribadi memahami dan mematuhi syarat dan ketentuan Pelanggan Prioritas yang berlaku.
- 4.2.9. Memberikan informasi yang jelas dan benar terkait produk Amway kepada Pelanggan Prioritas serta memberikan dukungan pra atau purna jual bagi Pelanggan Prioritas.
- 4.2.10. Melindungi hak pensponsoran setiap ABO, dan/atau Pelanggan Prioritas yang disponsori secara pribadi.
- 4.3. Tugas dan Tanggung Jawab Platinum:**
Berikut ini beberapa tanggung jawab dan fungsi ABO Platinum:
- 4.3.1. Pastikan bahwa ABO yang telah disponsori secara pribadi dan downline mereka yang disponsori, sampai dengan Platinum berikutnya, sepenuhnya mematuhi Kode Etik Amway dan ketentuan-ketentuan Kontrak ABO termasuk Kebijakan Bisnis Amway, dan semua hukum dan peraturan yang berlaku.
- 4.3.2. Mendorong ABO yang telah mereka sponsori secara pribadi dan downline mereka yang disponsori, sampai dengan Platinum berikutnya, untuk menghadiri pertemuan dan acara resmi Amway.



- 4.3.3. Mendukung dan mematuhi Kode Etik dan mendidik serta memastikan bahwa ABO lain yang telah mereka sponsori secara pribadi dan downline dari mereka yang disponsori sampai dengan Platinum berikutnya melakukan hal yang sama.
- 4.3.4. Melindungi hak sponsor masing-masing ABO yang telah mereka sponsori secara pribadi dan downline dari yang disponsori, sampai dengan Platinum berikutnya.
- 4.4. **Pelatihan dan Motivasi:** Menyelenggarakan, atau memberikan akses untuk, pelatihan dan motivasi yang sesuai dengan Peraturan Kode Etik, termasuk didalamnya QAS.
- 4.4.1. Dalam rangka memenuhi kewajibannya, ABO Sponsor dapat melatih sendiri ABO yang disponsornya, atau menggunakan bantuan dari pihak lain, termasuk upline Platinumnya ketika memungkinkan, ABO dapat dan diizinkan untuk membuat dan menggunakan BSM untuk kegiatan pelatihan, edukasi, dan motivasi bagi ABO yang lain, atau untuk menggunakan penyedia pelatihan pihak ketiga (“Penyedia Pelatihan”).
- 4.4.2. Apabila Sponsor secara pribadi memberikan pelatihan dan motivasi, Sponsor tetap bertanggung jawab dan akuntabel berdasarkan Kontrak ABO untuk memastikan bahwa pelatihan dan motivasi yang diberikan juga disampaikan kepada para ABO yang disponsornya sesuai dan mematuhi peraturan Kode Etik dan QAS.
- 4.4.3. Apabila pengaturan dan/atau pemberian pelatihan dan motivasi dilakukan oleh upline Platinum, atau ABO lain yang diberi kewenangan,

maka ABO yang memberikan pelatihan dan motivasi tersebut wajib bertanggung jawab dan akuntabel berdasarkan Kontrak ABO untuk memastikan pelatihan dan motivasi mematuhi Peraturan Kode Etik dan QAS.

- 4.4.4. Apabila pengaturan dan/atau pemberian pelatihan dan motivasi dilakukan oleh Penyedia Pelatihan, maka ABO Sponsor maupun ABO yang melakukan pengaturan penyediaan pelatihan dan motivasi tersebut wajib bertanggung jawab dan akuntabel berdasarkan Kontrak ABO untuk memastikan pelatihan dan motivasi yang diberikan sesuai dan mematuhi Peraturan Kode Etik dan QAS.





- 5.1.** Memberikan informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan Barang Amway serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan.
- 5.2.** Memberikan kesempatan yang sama kepada semua mitra usaha untuk berprestasi dalam memasarkan Barang Amway.
- 5.3.** Menjamin mutu dan pelayanan purna jual kepada konsumen atas Barang Amway yang dijual.
- 5.4.** Memberikan alat bantu penjualan (starter kit) kepada ABO yang berisikan Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway, kode etik, keterangan mengenai Barang Amway.

- 5.5.** Memberikan Bonus, dan penghargaan lainnya berdasarkan hasil kegiatan penjualan Barang Amway yang dilakukan oleh ABO dan jaringannya sesuai dengan yang diperjanjikan.
- 5.5.1.** Pembayaran Komisi & Bonus dilakukan melalui transfer ke rekening bank masing-masing Mitra Usaha.
- 5.5.2.** Pembayaran Komisi & Bonus bulanan dilakukan setiap tanggal 15 bulan berikutnya dan pembayaran Komisi dan Bonus tahunan setiap tanggal 15 Oktober.
- 5.5.3.** Bagi Mitra Usaha yang tidak mempunyai nomor rekening bank, bonus akan disimpan dalam voucher eBonus yang bisa dibelanjakan atau diuangkan melalui dompet elektronik yang telah terdaftar di Amway.
- 5.6.** Memberi kompensasi berupa ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian, dan pemanfaatan Barang Amway yang diperdagangkan, akibat kesalahan perusahaan yang dibuktikan dengan kontrak ABO.
- 5.7.** Memberi kompensasi berupa ganti rugi dan/atau penggantian, apabila Barang Amway yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan kontrak ABO.
- 5.8.** Melakukan pemotongan pajak sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 5.9.** Melaksanakan pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan ABO, agar bertindak dengan benar, jujur, dan bertanggungjawab.
- a. Training Produk dan Rancangan Penjualan termasuk Program Insentif.
- b. Pertemuan Sesi Feedback Leaders setiap 2 bulan.
- c. New Platinum Seminar Tahunan.
- d. Seminar Kepemimpinan (Leadership Seminar) Tahunan.
- e. Seminar Diamond Tahunan.
- f. Perusahaan menyediakan Call Center untuk penjelasan Barang setiap saat pada jam kerja.
- 5.10.** Melakukan pendaftaran atas barang yang akan dipasarkan pada instansi yang berwenang, sesuai peraturan perundang-undangan.
- 5.11.** Mencantumkan nama perusahaan yang memasarkan dengan sistem penjualan langsung pada setiap label barang.



- 6.1. Perlindungan Garis Sponsorisasi:** Penjualan kepemilikan Keanggotaan, transfer Keanggotaan, memerlukan persetujuan terlebih dahulu dari Amway.
- 6.1.1.** Pemindahan ABO, dengan atau tanpa downline yang disponsori secara pribadi dan downline dari yang disponsori, memindahkan sponsor dari Keanggotaan satu ke yang lain.
- 6.1.2.** Ketika suatu Keanggotaan dijual, Keanggotaan tersebut akan tetap berada pada posisi yang sama di Garis Sponsorisasi.
- 6.1.3.** Transfer tidak dapat digunakan untuk merestrukturisasi LOS secara strategis atau artifisial.
- 6.2. Perpindahan Individual:** Perpindahan seorang ABO tanpa grup yang disponsori. Tanpa membatasi kewenangan dan keleluasaan Amway dan Peraturan 6.1. di atas.
- 6.2.1.** ABO (termasuk Platinum ke atas) yang bermaksud mengganti Sponsor harus menyerahkan permohonan tertulis dengan disertai (1) surat persetujuan yang ditandatangani oleh semua ABO dalam garis sponsorisasinya ke atas dan termasuk Platinum pertama yang berkualifikasi, dan (2) surat penerimaan dari Sponsor dan Platinum baru. Surat penerimaan dari Sponsor baru dan Platinum ke atas mengkonfirmasi bahwa mereka akan mengambil alih semua tanggung jawab yang terjadi karena adanya perpindahan tersebut.
- 6.2.2.** Amway juga akan menghubungi Sponsor Internasional dan penerima Bonus kepemimpinan internasional dan akan menunggu 30 hari untuk memberikan tanggapan.
- 6.3. Perpindahan dengan Grup:** Perpindahan seorang ABO dengan seluruh atau sebagian dari ABO yang disponsori secara pribadi dan downline yang disponsori. Tanpa membatasi kewenangan dan keleluasaan Amway dan Peraturan 6.1. di atas.
- 6.3.1.** ABO yang bermaksud pindah ke Sponsor yang berbeda dengan semua atau sebagian ABO yang disponsori secara pribadi dan downline yang yang disponsori, harus menyerahkan permohonan tertulis dengan disertai persetujuan dari semua ABO yang ada dalam garis sponsorisasinya ke atas termasuk Platinum ke atas pertama yang berkualifikasi dan semua ABO yang berkualifikasi Platinum ke atas sampai dengan dan termasuk Emerald ke atas pertama yang berkualifikasi.
- 6.3.1.1.** Jika upline pertama yang berkualifikasi adalah Emerald ke atas yang berkualifikasi, persetujuan tertulis harus diterima dari ABO di atasnya yang berkualifikasi Platinum ke atas yang merupakan upline Emerald tersebut.
- 6.3.1.2.** Amway akan menyampaikan pemberitahuan kepada upline Diamond pertama yang berkualifikasi dan menunggu 14 hari untuk memberikan tanggapan.



6.3.2. Surat permohonan perpindahan harus disertai dengan persetujuan tertulis dari semua ABO yang bermaksud mengikuti perpindahan dan surat persetujuan penerimaan yang ditandatangani oleh Sponsor baru dan Platinum ke atas dari garis sponsorisasi yang diinginkan.

6.3.2.1. Amway juga akan menghubungi Sponsor Internasional dan penerima Bonus kepemimpinan dan menunggu 30 hari untuk memberikan tanggapan.

6.3.3. ABO yang diakui oleh Amway sebagai Pemimpin Grup/Group Leader (contoh Silver Producer, Gold Producer, Platinum atau Ruby, dll.) tidak dapat pindah dengan grup menurut Peraturan ini.

6.3.3.1. Mantan Group Leader bisa mengajukan perpindahan dengan ABO yang disponsori secara pribadi dan downline yang disponsori hanya jika telah melewati 2 tahun sejak ABO tersebut diakui sebagai Group Leader, dengan memenuhi Peraturan di atas.

6.4. Peraturan 6 Bulan Non Aktif: Seorang ABO yang bermaksud berhenti (dengan mengundurkan diri atau tidak memperpanjang Keanggotaan) di bawah Sponsor yang ada harus melewati tenggang waktu 6 bulan non aktif sejak tanggal pengunduran dirinya diproses oleh Amway atau sejak tanggal kadaluarsa, sebelum yang bersangkutan dapat mengajukan permohonan kembali menjadi ABO atau menjadi Pelanggan Prioritas dibawah Sponsor baru. Tanggal dimana Amway menerima surat pengunduran diri merupakan saat dimulainya 6 Bulan Non Aktif.

Jika ABO tidak mengajukan pengunduran diri, masa 6 Bulan Non Aktif dimulai dari tanggal kadaluarsa. Berdasarkan peraturan ini pemohon tidak diperbolehkan untuk menjadi rekanan dalam Keanggotaan yang sudah ada.

6.4.1. Untuk mensponsori ABO di bawah Peraturan ini, pemohon harus melengkapi aplikasi baru. Jika Amway menerima aplikasi tersebut, akan mengirimkan pemberitahuan Platinum dari garis sponsorisasi semula dan menunggu 15 hari untuk mengemukakan keberatan atas klaim non aktif. Jika terbukti adanya pelanggaran dari waktu 6 bulan non aktif, Amway akan menolak aplikasi yang ada. Hak ABO untuk mensponsori ABO yang sebelumnya ada dalam garis sponsorisasi terdahulu (yang merupakan downlinenya terdahulu) bisa dilakukan setelah Keanggotaan downline terdahulu tersebut telah melalui masa 2 tahun sejak tanggal kadaluarsa atau pengunduran diri downline tersebut.

6.4.2. Definisi dari Non Aktif: Non Aktif untuk tujuan Peraturan ini harus diartikan dalam kurun waktu 6 bulan non aktif, ABO harus benar-benar tidak aktif, artinya seorang ABO:

6.4.2.1. Tidak membeli Barang Amway sebagai ABO untuk pemakaian pribadi (walaupun yang bersangkutan merupakan pelanggan)

6.4.2.2. Tidak menjual Barang Amway kecuali sehubungan dengan kebijakan "Pembelian Kembali", tidak terlibat dalam tahap penjualan/pembelian (misal menerima pesanan, melakukan pengiriman, atau menerima pembayaran).



- 6.4.2.3. Tidak melakukan presentasi Rancangan Penjualan dan Pemasaran Amway kepada prospek.
- 6.4.2.4. Tidak memperpanjang Keanggotaannya.
- 6.4.2.5. Tidak menghadiri pertemuan untuk perekrutan, pelatihan atau motivasi yang diadakan oleh ABO atau perusahaan.
- 6.4.2.6. Untuk tujuan Peraturan ini, hal-hal berikut TIDAK termasuk dalam kegiatan 'aktif', karenanya tidak mengganggu masa 6 bulan non aktif sepanjang mantan ABO tersebut telah memenuhi masa non aktif seperti dijelaskan di atas.
- 6.4.2.6.1. Mengajukan dan menyerahkan permohonan tertulis untuk perpindahan
- 6.4.2.6.2. Mengajukan permohonan untuk ditinjau ulang oleh Amway
- 6.4.2.6.3. Mengajukan pertanyaan kepada Amway sehubungan dengan status keanggotaan Amway-nya.
- 6.4.2.7. Selama masa non aktif, mantan ABO tidak berpartisipasi dalam kegiatan di bawah Keanggotaan Amway lain dengan menggunakan nama orangtua, saudara kandung, atau nama lain, dalam hal ini mantan ABO tersebut dikategorikan aktif.
- 6.4.2.8. Jika suami atau isteri adalah ABO, keduanya harus memenuhi masa 6 bulan non aktif sebelum salah satu atau keduanya dapat disponsori kembali sebagai ABO.
- 6.4.2.9. Jika ABO pindah Sponsor sesuai dengan Peraturan ini juga memiliki ABO yang disponsori secara internasional, dengan dimulainya masa 6 bulan non aktif akan kehilangan ABO yang disponsori secara internasional.
- 6.4.2.10. Jika ABO pindah sponsor sesuai dengan Peraturan ini memiliki bisnis di afiliasi lain, harus memutuskan salah satu untuk menjadi Internasional Sponsor pada saat melengkapi aplikasi. Jika ABO pindah Sponsor mempunyai ABO yang disponsori secara internasional, dengan dimulainya masa 6 bulan non aktif akan kehilangan ABO yang disponsori secara internasional.
- 6.4.3. Dua Tahun Non Aktif:** Seorang ABO yang pindah Sponsor, atau yang mengikuti persyaratan masa 6 bulan non aktif dengan maksud pindah di bawah Sponsor yang berbeda sesuai dengan Peraturan ini, maka ia tidak boleh disponsori oleh siapa saja yang sebelumnya berada di atasnya dalam garis sponsorisasinya semula ke atas dan termasuk Platinum pertama yang berkualifikasi, atau yang berada di bawahnya dalam Keanggotaan yang disponsori secara pribadi dan downline yang disponsori, termasuk Platinum pertama yang berkualifikasi dan juga tidak boleh disponsori oleh mereka yang telah pindah atau yang disponsori kembali oleh seorang Sponsor yang berbeda, kecuali telah dua tahun berlalu sejak pengunduran diri Keanggotaan tersebut.
- 6.4.4.** Seorang ABO pindah di bawah Sponsor yang berbeda dari sebelumnya dengan mengikuti Peraturan 6 bulan non aktif tidak berhak untuk mensponsori ke dalam grup pribadinya yang



baru setiap ABO yang sebelumnya berada di atasnya dalam garis sponsorisasinya semula ke atas dan termasuk Platinum pertama ke atas yang berkualifikasi, atau ABO di bawahnya dalam Keanggotaan yang disponsori secara pribadi dan downline yang disponsori, termasuk Platinum pertama yang berkualifikasi. Tetapi, seorang ABO yang sudah tidak aktif selama 2 tahun sejak pengunduran dirinya boleh disponsori oleh ABO manapun, termasuk Sponsor lamanya yang mungkin sejak itu telah pindah di bawah Sponsor yang berbeda.

6.4.5. Aktivitas usaha ABO yang sedang berjalan disuatu negara tidak mempengaruhi persyaratan untuk mengajukan permohonan kembali setelah masa 6 bulan non aktif sebagai ABO di negara lain dimana Amway melakukan usahanya.

6.4.6. Mantan ABO yang disponsori secara foster boleh mengajukan permohonan kembali untuk menjalankan bisnis Amway sesuai dengan peraturan Peraturan 6.4.1., 6.4.2, 6.4.3 dan 6.4.4 dan persyaratan berikut:

6.4.6.1. Pada saat mengajukan permohonan, mantan ABO harus secara tegas menetapkan/menyatakan apakah bermaksud disponsori secara foster kembali, dan

6.4.6.2. Mantan ABO tidak boleh disponsori secara pribadi oleh Sponsor yang sebelumnya berada di atasnya dalam garis sponsorisasi Fosternya semula ke atas, termasuk Platinum pertama yang

berkualifikasi, atau oleh Sponsor yang ada di bawahnya dalam grup pribadinya semula ke bawah, termasuk Platinum pertama yang berkualifikasi, kecuali setelah dua tahun berlalu sejak pembatalan Keanggotaan.

6.4.7. **Tindak Pembedahan:** Jika peraturan pada Peraturan 6.4.1, 6.4.2, 6.4.3, 6.4.4 dan 6.4.6 dalam Peraturan ini dilanggar, Amway akan mengambil tindakan pembedahan, termasuk tetapi tidak terbatas pada, memindahkan kembali Keanggotaan dari ABO yang melakukan penyimpangan dan grup pribadinya dan volume usaha yang telah dihasilkan selama pelanggaran itu ke garis sponsorisasi semula.

6.5. **Pengalihan Bisnis Amway:** ABO yang memiliki Keanggotaan dapat mengalihkan keanggotaan Amway nya hanya kepada ABO lain dengan persetujuan Amway. Amway memberlakukan persyaratan khusus dalam penjualan termasuk persetujuan penjualan. Untuk melindungi garis sponsorisasi, penjual harus menawarkan Bisnis Amway sesuai dengan urutan prioritas yang ada dalam Peraturan ini dan ABO yang berniat untuk membeli Bisnis yang ditawarkan harus memenuhi seluruh syarat dan ketentuan sebagaimana diatur dalam Peraturan. Bisnis Amway yang telah dibeli.

6.5.1. Prioritas pertama untuk membeli ditawarkan kepada Sponsor Lokal, yang mempunyai hak dalam negosiasi penjualan Keanggotaan untuk dapat mengambil alih dengan kondisi dan harga yang dapat diterima oleh penjual.



- 6.5.2. Jika Sponsor tidak berminat, kesempatan untuk membeli harus ditawarkan secara serentak kepada semua ABO yang disponsori secara pribadi oleh pemilik Keanggotaan (frontline dari pemilik Keanggotaan).
- 6.5.3. Jika semua frontline tersebut tidak berminat untuk membeli, akan ditawarkan kepada semua Platinum ke atas yang berkualifikasi, yang berada di atas atau di bawah garis sponsorisasi sampai dengan Diamond yang berkualifikasi berikutnya.
- 6.5.4. Jika Platinum di atas atau di bawah dalam garis sponsorisasi juga tidak berminat maka ditawarkan kepada Emerald yang berkualifikasi.
- 6.5.5. Pembeli harus mempunyai reputasi baik seperti yang ditentukan oleh Amway. Semua penjualan (kecuali harga) harus ditinjau dan disetujui oleh Amway sebelum penjualan berakhir. Amway mempunyai hak untuk menyetujui semua penjualan. Penjualan bisnis di atas belum selesai dan tidak boleh ada perubahan apapun sampai ada persetujuan tertulis dari Amway.
- 6.5.6. Jika ABO bermaksud bisnisnya ditawarkan dengan penawaran yang berbeda dari penawaran yang pertama, maka bisnis tersebut harus ditawarkan sekali lagi untuk dijual berdasarkan peraturan dan syarat yang sudah direvisi sesuai dengan urutan prioritas di atas.
- 6.5.7. Semua ABO yang bermaksud membeli harus memenuhi kriteria yang ditentukan oleh Amway.
- 6.5.7.1. Memiliki keahlian bisnis yang cukup dan pengetahuan akan Rancangan Penjualan & Pemasaran dan Peluang Bisnis Amway cukup memadai.
- 6.5.7.2. Memiliki pemahaman yang lengkap dan akurat mengenai Peraturan dan menunjukkan kemauan untuk mematuhi Peraturan tersebut.
- 6.5.7.3. Memiliki sumber yang cukup untuk menjalankan Bisnis Amway yang dijual dan menyediakan pelatihan dan dukungan yang diperlukan.
- 6.5.7.4. Memiliki pemahaman faktor-faktor market yang relevan, yang mungkin berdampak dalam operasional Keanggotaan pihak penjual.
- 6.5.7.5. Tidak terlibat dalam perselisihan atau memiliki konflik yang dapat berdampak terhadap kemampuan untuk menjalankan Bisnis Amway yang dijual.
- 6.6. Peraturan "Satu Keanggotaan":** ABO hanya dapat memiliki satu Keanggotaan, kecuali seperti disebutkan dalam Peraturan 6.6.1 – 6.6.5 Garis-Garis Kebijakan Amway. Keadaan berikut memungkinkan ABO memiliki lebih dari satu Keanggotaan:
- 6.6.1. Jika dua ABO menikah, dan salah satu atau keduanya telah mencapai peringkat Platinum sebelum mereka menikah sesuai dengan Peraturan 3.2.2.
- 6.6.2. Jika Keanggotaan yang ada membeli Keanggotaan lain sesuai dengan Peraturan 6.5
- 6.6.3. Jika seorang ABO, untuk memfasilitasi pemindahan Keanggotaan yang berhubungan dengan kematian, permohonan untuk mengalihkan ke ABO lain dan sesuai dengan Peraturan 10.



- 6.6.4. Dimana ABO mewariskan Keanggotaannya sesuai Peraturan 10.
- 6.6.5. Jika ABO memiliki dua Keanggotaan sesuai dengan Peraturan ini, diperbolehkan menjalankan bisnis dalam satu naungan, tetapi Amway akan tetap mempertimbangkan Keanggotaan secara terpisah untuk tujuan penghargaan dan Bonus.
- 6.7. Penggabungan dan Kombinasi:** Tidak ada penggabungan atau kombinasi dua atau lebih Keanggotaan yang ada dengan alasan tindakan afirmatif yang disengaja dari pihak pemilik, penggabungan bisnis untuk mendapatkan pencapaian peringkat tidak akan diizinkan.
- 6.7.1. Hanya penggabungan yang dihasilkan dari tidak adanya perpanjangan, pemberhentian, pengunduran diri, kematian (tanpa penunjukan suksesi oleh ahli waris), atau beberapa kejadian tidak disengaja atau penyebab di luar kendali salah satu pemilik, diizinkan, sepanjang, bisnis memiliki kurang dari dua (2) kaki yang memenuhi syarat. Penggabungan dan kombinasi yang diizinkan tidak boleh dilaksanakan sebelum ada persetujuan dari Amway.
- 6.7.2. Dalam keadaan apa pun Amway tidak akan menyetujui merger yang menghasilkan ABO mencapai tingkat penghargaan yang lebih tinggi.
- 6.8. Perceraian, Pemisahan atau Pembubaran:** Setiap kali suatu bisnis diperintahkan untuk dipisahkan atau dibagi sebagai hasil dari perceraian, pemisahan atau pembagian harus dilakukan sedemikian rupa sehingga tidak merugikan atau mempengaruhi kepentingan dan/atau pendapatan ABO dalam Garis Sponsorisasi. Selama proses pembagian atau pemisahan, tidak ada pihak yang akan mengelola atau menjalankan, bersama-sama atau secara terpisah, ABO lainnya tanpa persetujuan tertulis dari Amway.
- 6.8.1. Perceraian: Setelah perceraian dari pasangan suami istri yang salah satunya adalah penandatanganan Kontrak ABO, Amway akan terus mengakui penandatanganan Kontrak ABO sebagai ABO dan membayar Bonus dan memberikan penghargaan untuk ABO tersebut. Amway akan terus memperlakukan ABO sebagai entitas tunggal dan untuk tujuan kontrak ini, individu yang sebelumnya menikah masih terikat oleh Ketentuan 3.2, 3.10, dan 4.15 ketika mereka berurusan dengan masalah pasangan. Setiap pengaturan antara pasangan yang bercerai sehubungan dengan hasil dari bisnis Amway dari salah satu pasangan harus ditangani oleh pasangan tersebut. Tanpa persetujuan tertulis dari Amway, tidak ada pengaturan yang harus dibuat untuk membagi hasil atau untuk membagikan penghargaan di antara pasangan yang bercerai.
- 6.9. Pembubaran Keanggotaan:** Jika ABO mengakhiri Keanggotaannya dengan Amway, atau gagal mengajukan permohonan perpanjangan Keanggotaan dalam periode waktu yang disyaratkan, atau meninggalkan tanpa meninggalkan ahli waris yang bersedia dan mampu memikul tanggung jawab untuk Keanggotaan, Amway, atas kebijakannya sendiri, akan menentukan masa depan Keanggotaan sesuai dengan Aturan 13.



6.10. Non Kompetisi/Non Solisitasi (Pembujukan):

a. Non Kompetisi:

ABO tidak diperbolehkan, selama Keanggotaan Amway nya aktif, dan untuk periode 6 bulan setelah pemutusan hubungan Keanggotaannya dengan Amway, terlibat atau melakukan bisnis atau layanan, yang langsung atau tidak langsung, dapat dipertimbangkan berkompetisi dengan atau sejenis dengan bisnis Amway, terlepas apakah atas nama ABO yang bersangkutan, atau orang lain, menggunakan atau mengeksploitasi informasi konfidensial milik Amway, pelanggan atau ABO Amway. Informasi konfidensial termasuk tetapi tidak terbatas pada: informasi garis sponsorisasi Amway, Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway, strategi pemasaran, teknologi, 'know-how', daftar pelanggan dan 'contacts', portfolio pelanggan, biaya produksi & pemasaran, biaya produksi, harga, harga yang tertera, kebutuhan dan permintaan spesifik pelanggan dan supplier, status negosiasi dengan pelanggan, daftar harga, dan informasi lain yang dapat dipertimbangkan konfidensial.

b. Non Solisitasi:

ABO tidak diperbolehkan, selama Keanggotaan Amway nya aktif, dan untuk periode 24 bulan setelah pemutusan hubungan Keanggotaannya dengan Amway, terlepas apakah atas nama ABO yang bersangkutan, atau orang lain, membujuk, berusaha untuk membujuk, atau mempengaruhi menjauhkan diri dari Amway, Keanggotaan yang ada di Indonesia. Lebih jauh, ABO tidak diperbolehkan menggunakan atau mengeksploitasi informasi konfidensial milik

Amway, pelanggan atau ABO Amway. Informasi konfidensial termasuk tetapi tidak terbatas pada: informasi garis sponsorisasi Amway, Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway, strategi pemasaran, teknologi, 'know-how', daftar pelanggan dan 'contacts', portfolio pelanggan, biaya produksi & pemasaran, biaya produksi, harga, harga yang tertera, kebutuhan dan permintaan spesifik pelanggan dan supplier, status negosiasi dengan pelanggan, daftar harga, dan informasi lain yang dapat dipertimbangkan konfidensial.



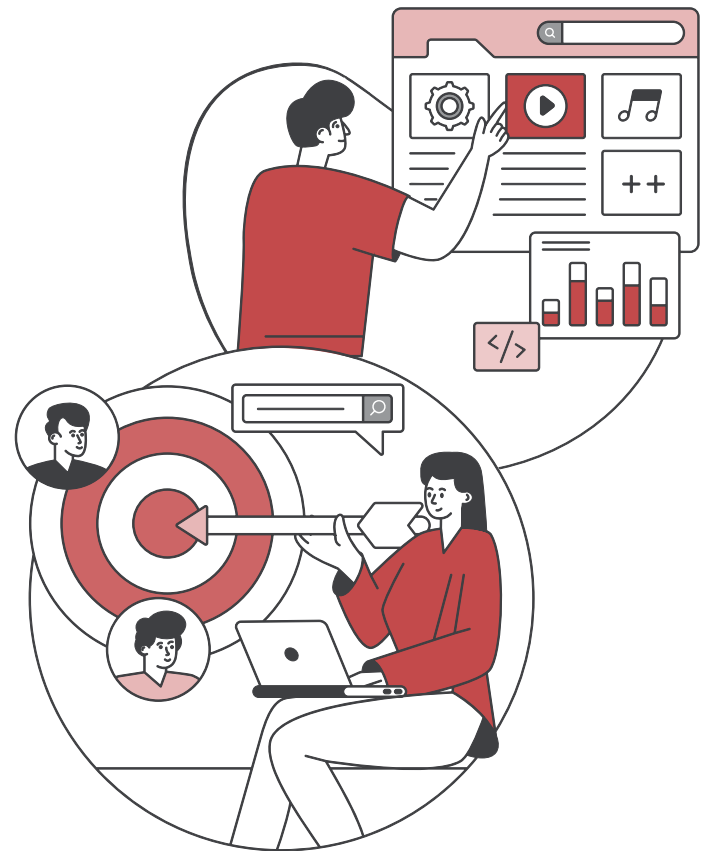
Dalam membangun bisnis Amway, Amway memahami bahwa BSM yang dapat dipertanggung jawabkan dan tepat dapat membantu menyediakan training dan motivasi yang bernilai. Jika BSM tidak diatur dengan tepat, dapat menimbulkan sumber kontroversi dan berdampak negative terhadap reputasi Amway sebagai perusahaan yang dihormati.

Oleh karenanya, diperlukan kebijakan untuk melindungi stabilitas jangka panjang bisnis Amway dan setiap ABO, serta menjaga dan memelihara reputasi Amway maupun ABO sebagai pemilik bisnis mandiri yang bertanggung jawab.

Dengan demikian, pendistribusian dan penjualan materi BSM diijinkan sepanjang isi, penjualan dan distribusinya memenuhi Kode Etik, Standar Komunikasi Digital dan QAS yang ditetapkan oleh Amway.

7.1. Ketentuan Pokok.

- 7.1.1. Pembelian BSM (termasuk pertemuan dan tiket acara) harus secara sukarela. Sponsor/Uplines tidak dibenarkan untuk menanggukuhkan dukungan, training atau bantuan bagi ABO (downlines). Training, edukasi dan motivasi merupakan tugas dan tanggung jawab Sponsor atau Platinum, sesuai dengan Peraturan Kode Etik dan QAS.
- 7.1.2. BSM terlepas darimana sumbernya, tidak boleh digabungkan dengan starter kit atau Barang yang disediakan oleh Amway.
- 7.1.3. Dalam penjualan BSM, pernyataan tertulis dalam bentuk yang disetujui oleh Amway harus ada,



menyatakan bahwa pembelian BSM dilakukan secara sukarela dan jika untuk alasan apapun ABO tidak puas, pengembalian uang bisa dilakukan.

- 7.1.4. BSM dengan pengecualian tiket pertemuan dan acara, harus dapat dikembalikan dalam waktu 100 hari sejak pembelian.

- 7.1.5. Tiket pertemuan atau acara sebelum penyelenggaraan: dapat dikembalikan; pengembalian dalam waktu 7 hari kalender sebelum acara diselenggarakan dikenakan biaya administrasi sebesar 30% dari harga tiket.
- 7.1.6. Tiket pertemuan atau acara setelah penyelenggaraan: jika semua acara telah dihadiri secara penuh namun tidak puas maka tiket dapat dikembalikan dalam waktu 7 hari kalender sejak terselenggaranya pertemuan atau acara. Pengembalian uang tidak termasuk biaya perjalanan, penginapan dan makanan.
- 7.1.7. Penggunaan logo dan/atau merek dagang Amway tidak diperbolehkan dalam BSM tanpa persetujuan terlebih dahulu dari Amway. Namun demikian, tujuan dari BSM harus ditulis dengan menyebutkan nama Amway, sebagai contoh: 'BSM ini dibuat/disediakan untuk tujuan membangun bisnis Amway.'
- 7.1.8. Dalam 100 hari pertama setelah aplikasi ABO baru disetujui, pembatasan jumlah untuk pembelian BSM bagi ABO baru adalah Rp 500.000 selama 100 hari pertama. Sebagai tambahan, ABO yang menjual BSM ke ABO baru melebihi batasan tersebut dipertimbangkan sebagai pelanggaran/penyimpangan.
- 7.1.9. Dengan tetap berpegang pada ketentuan nomor 7.1.8, program langganan untuk BSM dibatasi untuk periode 3 (tiga) bulan.
- 7.1.10. Prospek tidak diperbolehkan terlibat dalam penjualan dan/atau pembelian BSM. ABO yang menjual BSM kepada prospek dipertimbangkan sebagai pelanggaran/penyimpangan.

7.1.11. Harga BSM dan pertemuan serta acara tidak boleh melebihi ketentuan berikut:

- ▶ Pertemuan < 2 jam : Rp 20.000
- ▶ Pertemuan < 6 jam : Rp 65.000
- ▶ Pertemuan 1 hari : Rp 200.000
- ▶ Pertemuan > 1 hari : Rp 800.000
(max. 3 hari); tidak termasuk transportasi, akomodasi dan makan.
- ▶ Pertemuan online : Bebas biaya (gratis), atau sebagai alternatif khusus untuk pertemuan 1 hari atau lebih biaya nominal dapat dikenakan untuk menutupi biaya pembuatan acara atau rapat online/livestream.
- ▶ Media digital (CD, flashdisk, media penyimpanan cloud, dan lain-lain) : Rp 35.000
- ▶ Buku : sesuai dengan harga eceran dari percetakan.

- 7.1.12. Jika BSM dimaksudkan untuk digunakan Prospek dan ABO Baru, BSM harus ditinjau oleh Amway. Waktu peninjauan adalah 7 hari kalender atau ditentukan kemudian jika waktu yang dimaksudkan tidak memungkinkan. Amway juga dapat meninjau BSM yang dijual, dipromosikan atau digunakan oleh ABO dan memberikan ulasan dan kesimpulan atas BSM tertentu, dimana hasil ulasan dan kesimpulan terhadap BSM harus segera diimplementasikan.



7.1.13. Pertemuan dan acara yang akan dihadiri oleh 2000 peserta atau lebih atau yang berdurasi satu hari atau lebih harus diinformasikan ke Amway. Pemberitahuan tentang pertemuan dan acara harus diserahkan ke Amway 15 hari sebelum tiket dicetak. Pihak yang menyerahkan pemberitahuan pertemuan atau acara tersebut harus menyertakan nama ABO yang bertanggung jawab dalam pertemuan dan/atau acara tersebut, ABO harus berperingkat Platinum ke atas.

7.1.14. ABO tidak diperbolehkan untuk menggunakan dan/atau menyalin BSM dari organisasi ABO yang berbeda.

7.2. Petunjuk Pertemuan dan Acara.

Berkenaan dengan pertemuan, rally dan acara (“Events”), disamping peraturan di atas, peraturan berikut harus dipenuhi.

7.2.1. ABO berbicara dalam acara, mengadakan dan mempromosikan acara harus memenuhi peraturan setempat, menyediakan salinan “Petunjuk Pembicara & Presentasi” dan harus memastikan bahwa semua pembicara memenuhi ketentuan yang disebutkan di dalamnya.

7.2.2. Jika pertemuan atau acara yang diadakan tidak sesuai dengan ketentuan yang ada, ABO yang bertanggung jawab, harus berperingkat Platinum ke atas dan Pembicara dalam pertemuan tersebut akan diminta untuk bertanggung jawab.

7.2.3. Promosi dan penjualan tiket pertemuan atau acara harus sesuai dengan ketentuan yang ada.

7.3. Pedoman Pembicara & Presentasi.

Ketentuan Presentasi berlaku untuk semua presenter di Acara. Untuk melindungi reputasi Amway, ABO dan juga untuk menghindari pernyataan yang tidak diinginkan; Ketentuan Presentasi harus dipatuhi di semua Acara yang terkait dengan bisnis Amway. Ketentuan Presentasi juga dibuat dalam proses presentasi yang dapat menimbulkan masalah, ketidakharmonisan, dan mengekspos Amway ke pengawasan yang tidak perlu dan tidak seharusnya terjadi.

Konten presentasi harus mempromosikan ritel Barang dan layanan, dan karenanya harus sesuai dengan yang berikut, ABO tidak boleh:

7.3.1. Membesar-besarkan representasi pendapatan dengan mengaitkannya dengan atau menggabungkannya dengan pendapatan lain dan menyampaikan bahwa itu adalah hasil dari membangun bisnis Amway.

7.3.2. Mengganti grup atau identitas organisasi non-Amway untuk bisnis Amway. Bisnis Amway harus selalu diidentifikasi secara jelas tanpa ambiguitas kepada peserta selama presentasi.

7.3.3. Mengadvokasi, menyiratkan atau memberi kesan bahwa kesuksesan hanya dapat dicapai melalui mempromosikan konsumsi pribadi tanpa persyaratan untuk menjual atau mempromosikan penggunaan dan /atau klaim Barang yang tidak tepat.



- 7.3.4. Mempromosikan Garis Sponsorisasi, afiliasi atau grup tertentu dengan cara apa pun yang akan menimbulkan atau kemungkinan menimbulkan kebencian oleh atau menyebabkan kerugian kepada orang lain.
- 7.3.5. Salah mengartikan apakah secara langsung atau tidak langsung hubungan ABO dengan Amway. Misalnya, tidak boleh menyarankan atau menyiratkan bahwa Amway adalah 'hanya pemasok', atau bahwa ABO merupakan peluang bisnis yang mana 'Amway adalah bagiannya', atau bahwa dukungan administrasi ABO "agen outsourcing' untuk Amway, dll. Amway adalah pemilik peluang bisnis, Barang, dan merek. Amway menyediakan semua layanan dan program pendukung yang diperlukan untuk ABO agar sukses dalam bisnis.
- 7.3.6. Mempromosikan peluang bisnis lain selain dari bisnis Amway atau membujuk peserta untuk menghadiri pertemuan dengan tujuan ke depannya menghadirkan peluang bisnis lain.
- 7.3.7. Menggunakan panggung sebagai platform untuk mempromosikan atau mengadvokasi kepercayaan sosial, politik dan /atau kepercayaan pribadi.
- 7.3.8. Refleksi pribadi pada hal-hal berikut tidak sesuai:
- 7.3.8.1. Preferensi mengenai pandangan politik tertentu, partai, kandidat atau pejabat terpilih.
- 7.3.8.2. Masalah sosial dan budaya.
- 7.3.9. Diskusi bisnis harus berkaitan dengan etika dan sikap positif yang akan membantu dan mendorong ABO untuk mempromosikan Barang, layanan, dan bisnis Amway.
- 7.3.10. Representasi pendapatan, baik langsung maupun tersirat, harus mencerminkan potensi pendapatan yang realistis dari partisipasi dalam Rencana Penjualan dan Pemasaran Amway.
- 7.3.11. Partisipasi dalam suatu Acara harus selalu diposisikan sebagai aspek opsional untuk mendukung pembangunan Bisnis Amway.



- 8.1.** Tidak Memberikan Kesan Salah: Pada saat mengundang prospek untuk menghadiri presentasi Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway, ABO tidak diperbolehkan baik langsung maupun tidak langsung:
- 8.1.1.** Memberikan kesan bahwa Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway berhubungan dengan peluang kepegawaian (sesuai dengan Peraturan 4.13 di atas); atau
 - 8.1.2.** Memberikan kesan bahwa undangan adalah acara sosial; atau
 - 8.1.3.** Menyamakan undangan sebagai “survey market”, atau
 - 8.1.4.** Mempromosikan acara sebagai “seminar perpajakan,” seperti disebutkan dalam Peraturan 8.3.3 atau
 - 8.1.5.** Mempromosikan Peluang Bisnis Amway sebagai hubungan bisnis dengan pribadi, perusahaan atau organisasi selain Amway seperti disebutkan dalam Peraturan 4.1.24.1.e di atas; atau
 - 8.1.6.** Secara langsung atau tidak langsung mengindikasikan hanya ada satu lini Barang yang didistribusikan melalui atau sebagai bagian dari pedagang perantara, konsinyasi, atau bisnis perantara yang dioperasikan oleh individual, perusahaan atau organisasi selain Amway; atau
 - 8.1.7.** Secara langsung atau tidak langsung mengindikasikan bahwa peluang bisnis Amway, ABO atau Barang dan layanan diperdagangkan melalui Amway adalah bagian dari bisnis lain selain Peluang Bisnis Amway seperti disebutkan dalam Garis-Garis Kebijakan Amway dan literatur resmi Amway lainnya; atau
 - 8.1.8.** Tidak secara tegas mengindikasikan undangan berhubungan dengan tujuan utama presentasi dan bahwa presentasi tersebut mengenai Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway dan Peluang Bisnis Amway; atau
 - 8.1.9.** Memberikan interpretasi yang salah secara langsung maupun tidak langsung tentang Rancangan Penjualan & Pemasaran Amway dan hubungan ABO dan Amway, dan sifat bisnis Amway, atau menghilangkan informasi yang diterima oleh penerima undangan atau peserta presentasi atau acara, yang layak diharapkan untuk memberikan informasi yang benar tentang Peluang Bisnis Amway, Barang dan layanan Amway.
 - 8.1.10.** Atau dengan cara tertentu menyimpang dari Peraturan 4.1.24 di atas.
- 8.2. Kontak Pertama dengan Prospek:** Merupakan pelanggaran bagi ABO untuk menyesatkan atau lalai menyampaikan kepada Prospek sifat dari kegiatan ABO dan, karenanya, pada awal kontak dengan Prospek, ABO harus:
- 8.2.1.** Memperkenalkan dengan menyebutkan nama, dan



- 8.2.2. Jujur dalam menyampaikan Sales Plan, berikut Barang dan layanan yang ada
- 8.2.3. Menyampaikan bahwa yang bersangkutan adalah ABO Amway; dan
- 8.2.4. Mengidentifikasi hubungan Amway dan ABO secara benar, dan
- 8.2.5. Mengindikasikan tujuan dari kontak tersebut, hanya untuk menjual Barang dan layanan Amway dan atau memperkenalkan Prospek ke Peluang Bisnis Amway; dan
- 8.2.6. Merespon secara benar dan jujur dengan transparan dan dengan terus terang terhadap pertanyaan-pertanyaan yang diajukan Prospek mengenai Peluang Bisnis Amway, Barang dan layanan Amway, ABO atau Amway.
- 8.3. Etika Pensponsoran:** Dalam mencari partisipasi prospek, pensponsoran ABO harus sesuai dengan Peraturan 4.2 di atas juga hal-hal berikut:
- 8.3.1. Tidak diperbolehkan menyatakan bahwa Keanggotaan yang sukses dapat dibangun dalam bentuk “klub pembelian grosir”, dimana Barang yang dibeli dan dijual hanya Barang yang dipindah-tangankan ke ABO lain untuk penggunaan pribadi.
- 8.3.2. Tidak diperbolehkan menyatakan tidak ada keharusan untuk penjualan eceran atau memasarkan Barang oleh ABO.
- 8.3.3. Tidak diperbolehkan menyatakan untuk menikmati keuntungan pajak sebagai alasan utama menjadi ABO.
- 8.3.4. Tidak diperbolehkan menyatakan bahwa bisnis ini merupakan peluang ‘cepat menjadi kaya’ dimana sukses dicapai dengan mudah dengan biaya dan waktu sedikit atau tidak sama sekali. Jika seorang ABO dipakai untuk tujuan memperkenalkan peluang bisnis, maka Sponsor harus dengan jelas menyatakan nama, umur, dan periode bergabung, dan kesuksesan ABO tersebut harus dapat diverifikasi dan dibuktikan.
- 8.3.5. Tidak diperbolehkan menggunakan metode komunikasi broadcast, termasuk surat-menyurat masal, telemarketing, advertensi nasional atau internasional, radio, televisi, facsimile, jaringan komunikasi termasuk internet, atau sarana lain dimana tidak ada hubungan pribadi. Advertensi diperbolehkan dalam konteks terbatas sebagaimana dijelaskan dalam Standar Komunikasi Digital.
- 8.3.6. ABO tidak diperbolehkan memberikan kesan yang salah perihal hubungan antara Amway dan perusahaan afiliasi Amway lainnya.
- 8.4. Tidak ada wilayah eksklusif:** Tidak diperbolehkan menyatakan tersedia wilayah eksklusif. Merupakan penyimpangan ABO kontrak untuk membuat pernyataan tersebut.
- 8.5. Tidak ada Keharusan Membeli:** ABO tidak diperbolehkan untuk mengharuskan Prospek membeli Barang atau layanan dan/atau mengharuskan memberikan deposit untuk memungkinkan berpartisipasi, atau menyatakan ada biaya untuk pelatihan, seminar, acara sosial atau kegiatan sejenis untuk berhak berpartisipasi, kecuali untuk Paket Bisnis (Starter Kit) Amway. Merupakan penyimpangan ABO kontrak untuk membuat pernyataan tersebut.



Peraturan ini dibuat untuk menjaga integritas hak milik properti Amway dan untuk memastikan bahwa merek Amway eksklusif untuk bisnis Amway. Disamping itu, Amway telah menerapkan program identitas korporat yang mengharuskan konsistensi dalam menggunakan logo Amway, dimanapun penggunaannya. Karenanya, tidak diperbolehkan adanya perbedaan logo. Berdasarkan permintaan, Amway akan menyediakan contoh dan spesifikasi warna logo.

- 9.1. Penyalahgunaan: ABO tidak diperbolehkan menyalahgunakan nama dagang atau hak milik intelektual atau hak milik informasi Amway. Merupakan pelanggaran bagi ABO menggunakan nama dagang atau hak intelektual atau hak informasi yang merupakan milik atau dibawah lisensi Amway kecuali sesuai dengan persyaratan, kondisi dan prosedur termasuk Peraturan yang berlaku.
 - 9.1.1. ABO menyadari dan menyetujui bahwa Amway adalah pemegang lisensi untuk merk dagang tertentu termasuk, misal logo, perangkat jasa dan hak milik intelektual dan industri, termasuk nama AMWAY, dan berbagai merk dagang, nama dagang dan perangkat jasa yang digunakan sehubungan dengan Barang Amway, dan berbagai disain label.
 - 9.1.2. ABO tidak diperbolehkan menggunakan, sehubungan dengan bisnis Amway atau bisnis lain (termasuk tetapi tidak terbatas pada, kendaraan, kantor, daftar telepon, tempat tinggal atau alat tulis) dan/atau sehubungan dengan Barang, nama AMWAY, atau nama dagang, perangkat jasa atau hak milik intelektual yang merupakan milik atau

terdaftar sebagai milik Amway tanpa persetujuan tertulis dari Amway dan sesuai dengan Peraturan yang ada. Amway mempunyai kewenangan penuh untuk menarik persetujuannya.

9.2. Spanduk/Papan Tanda untuk Pertemuan/Acara:

Jika ABO berkualifikasi Platinum ke atas, dan bermaksud mengadakan pertemuan atau acara dimana nama Amway akan diperlihatkan ke publik, ABO harus mendapatkan persetujuan terlebih dahulu dari Amway untuk penggunaan nama Amway (salah satu pertemuan untuk publik adalah pertemuan yang dihadiri oleh prospek). ABO harus mengajukan secara tertulis untuk pertemuan tersebut; permohonan termasuk deskripsi usulan spanduk/papan nama, ukuran, material yang akan digunakan dan lokasi.

- 9.2.1. ABO tidak boleh memproduksi atau mendapatkan Barang printing dari sumber apa pun selain Amway sebagai pemilik nama, merek dagang, logo, atau nama dagang Amway tanpa izin tertulis. Izin tersebut harus diperbarui untuk setiap Acara /Event.
- 9.2.2. Amway berhak untuk menarik izin untuk menampilkan nama Amway jika standar yang dinyatakan tidak terpenuhi, dalam hal ini Amway akan menjadi pengambil keputusan.
- 9.3. **Cek Tercetak dan Kartu Bisnis:** Sepanjang ABO sepenuhnya mematuhi Kode Etik dan semua ketentuan lain dari Kontrak ABO, dan berperingkat Silver Producer. ABO dapat menggunakan nama AMWAY (tetapi bukan merek dagang, logo atau



merek dagang AMWAY lainnya, nama dagang, atau merek layanan milik atau dilisensikan ke Amway), pada cek tercetak dan kartu bisnis asalkan nama tersebut digunakan di salah satu cara berikut tanpa penyimpangan:

| | | |
|---------------------------------------------|------|---------------------------------|
| (nama) | atau | (nama) |
| Amway Business Owner (ABO atau Distributor) | | Distributor Barang-Barang Amway |

- 9.3.1. Otorisasi untuk penggunaan nama Amway pada kartu bisnis ABO/cek harus diminta secara tertulis ke Bagian Sales. Permintaan ini akan ditinjau oleh Amway sebelum disetujui.
- 9.3.2. Setiap persetujuan tertulis untuk penggunaan nama Amway pada cek dan /atau kartu nama harus diperbarui setiap tahun. Tidak ada ABO yang dapat menyebut dirinya sendiri selain sebagai ABO pada kartu cek /bisnis.
- 9.3.3. ABO tidak boleh mempromosikan kegiatan lain apa pun yang tidak terkait dengan bisnis Amway dengan cek dan kartu nama mereka, termasuk tetapi tidak terbatas pada, penempatan informasi, merek dagang, nama dagang, logo atau tanda layanan untuk perusahaan training atau pendidikan, sistem atau program yang ABO miliki, kendalikan atau berpartisipasi di dalamnya.
- 9.4. **Materi Promosi, Alat Tulis, Premium, dll.:**
ABO tidak boleh memproduksi atau membeli dari sumber selain Amway barang apa pun yang bertuliskan nama atau logo Amway atau merek dagang, nama dagang atau merek layanan yang dimiliki atau dilisensikan ke Amway.

Bagian 08

KEMATIAN & WARISAN.

- 10.1. **Kematian dan Warisan:** Jika ABO meninggal, bisnis ABO dapat diwariskan kepada keluarga atau pihak lain yang ditunjuk sesuai dengan Peraturan 3. Karenanya ABO yang bersangkutan harus melakukan pengaturan pada saat masa hidupnya untuk pengaturan pengalihan Keanggotaannya ke ahli warisnya. Kecuali bila ada pasangan yang masih hidup atau ahli waris yang akan melanjutkan dan menjalankan Keanggotaan dari ABO yang meninggal dunia, maka Keanggotaan ABO yang meninggal akan di 'pass up' ke Sponsor, namun apabila hal tersebut mengakibatkan penambahan kaki berkualifikasi 21% bagi Sponsor dalam hal ini Keanggotaan akan ditempatkan sebagai 'placeholder'. Hal ini untuk memastikan dowline mendapatkan layanan, pelatihan dan motivasi yang berkelanjutan. Amway tidak dapat menunggu lebih dari 60 hari bagi ahli waris untuk mengambil alih sebelum Keanggotaan dipindahkan ke sponsor di atasnya.



11.1. Prosedur

11.1.1. Investigasi: Jika Amway yakin akan terjadinya, atau adanya potensi pelanggaran, Amway akan melakukan investigasi terhadap kegiatan ABO sehubungan hal tersebut. Amway dapat melakukan investigasi atas inisiatif sendiri atau pada saat menerima komplain tertulis seperti Peraturan 11.1.2. di bawah.

11.1.2. Komplain oleh ABO: Jika ABO yakin bahwa ABO lain telah melakukan pelanggaran, atau mengetahui secara pribadi kegiatan yang dapat menjurus pada pelanggaran, harus memberitahukan secara tertulis kepada Amway akan adanya pelanggaran dan semua fakta sehubungan dengan hal tersebut. Salinan dari pemberitahuan dikirimkan kepada upline Platinum, baik oleh Amway atau ABO yang melaporkan.

11.1.2.1. Setelah menerima komplain tersebut, Amway akan mengirimkan pemberitahuan kepada ABO yang bersangkutan perihal adanya komplain dan meminta jawaban sesegera mungkin.

11.1.2.2. Jika komplain dan jawaban tidak mengandung fakta yang cukup dalam membuat keputusan, Amway dapat meminta informasi tambahan dari pihak manapun.

11.1.2.3. Jika Amway yakin bahwa informasi tentang fakta dan keadaan sehubungan dengan komplain yang ada, cukup, Amway akan mengambil keputusan apakah ada

penyimpangan terhadap kebijakan bisnis atau penyimpangan terhadap Keanggotaan & akan mengambil tindak lanjut yang diperlukan sesuai dengan Peraturan 12 Garis-Garis Kebijakan.

11.1.3. Pemberitahuan akan Tindak Koreksi

11.1.3.1. Amway akan mengirimkan surat keputusan kepada ABO yang melakukan pelanggaran, juga kepada Sponsor dan upline Platinum dari ABO yang dikenakan sanksi. Dalam surat keputusan akan disampaikan komplain spesifik, tindak koreksi yang diambil, jika diperlukan, waktu yang ditentukan bagi ABO.

11.1.3.2. Pemberitahuan harus:

11.1.3.2.1. Dikirim via surat, e-mail atau fax atau dikirim dengan surat tercatat atau metode lain yang dapat diterima secara hukum, ke alamat atau fax sesuai dengan data yang ada di Amway. Alasan tidak diterimanya pemberitahuan tersebut tidak dapat menimbulkan penundaan akan tindakan yang harus diambil oleh Amway, dan

11.1.3.2.2. Jika diperlukan, sanksi dari pelanggaran Peraturan yang telah dilakukan oleh ABO; dan

11.1.3.2.3. Mencantumkan tanggal berlakunya tindak koreksi tersebut; dan

11.1.3.2.4. Jika diperlukan, menyampaikan adanya kesempatan untuk peninjauan ulang atas keputusan Amway melalui Komite Peninjauan Kembali



11.1.4. Panel peninjauan kembali: PROSEDUR UNTUK MEMENUHI PERMINTAAN BANDING KE PANEL REVIEW INTERNASIONAL: Dalam hal Amway Business Owner (ABO) yang memenuhi syarat pada peringkat Platinum atau di atasnya tidak setuju dengan keputusan afiliasi untuk menghentikan, menanggukkan, atau tidak memperbarui bisnis Amway-nya, ABO berhak meminta peninjauan atas keputusan tersebut. oleh International Review Panel (IRP). ABO yang tidak memenuhi syarat pada peringkat Platinum atau lebih tinggi yang tidak setuju dengan keputusan afiliasi untuk menghentikan, menanggukkan, atau tidak memperbarui bisnis Amway-nya, dapat mengajukan banding melalui upline Platinum yang memenuhi syarat. Dalam hal ini, upline Platinum yang memenuhi syarat dapat memilih untuk mengajukan banding atas nama downline ABO dan IRP akan menentukan apakah akan meninjau banding tersebut atas diskresinya yang wajar berdasarkan penilaian sifat tuduhan, riwayat bisnis ABO, dan ketersediaan bukti baru yang signifikan yang sebelumnya tidak dapat disajikan atau dipertimbangkan oleh Amway.

Permintaan banding harus diajukan secara tertulis (dalam bahasa lokal atau bahasa Inggris) dan harus berisi narasi 1-2 halaman yang menjelaskan dasar banding, masalah yang harus dipertimbangkan untuk banding, fakta yang relevan, dan pemulihan yang dicari. Banding juga harus berisi informasi dan dokumen (diterjemahkan ke dalam bahasa Inggris) yang mendukung banding. Hanya ABO yang memenuhi syarat di tingkat Platinum atau di atasnya yang bisnis Amwaynya disetujui yang dapat mengajukan banding dan harus melakukannya dalam waktu 30 hari sejak tanggal surat keputusan

afiliasi. Dalam hal ABO tidak memenuhi syarat pada tingkat Platinum atau lebih tinggi, upline ABO Platinum yang memenuhi syarat dapat mengajukan banding atas nama downline ABO dan harus melakukannya dalam waktu 30 hari sejak surat keputusan afiliasi. Permohonan banding harus diserahkan kepada Ketua Panel Peninjau baik melalui email ke appeal.administrator@amway.com atau melalui layanan pos ke: Amway Corporation, Attn: Review Panel Chair, Center Rules/IRP, Mail Code: 78-2G, 7575 Fulton Street East, Ada Michigan 49355 USA.

11.1.5. Pembebasan dari Tuntutan: ABO melepaskan adanya dan semua tuntutan terhadap Amway yang timbul dari atau sehubungan dengan tindakan apa pun yang dilakukan Amway di bawah Keanggotaan ABO dan/atau Peraturan ini. Seorang ABO yang diberhentikan, 'de-sponsoring' atau tindakan lain yang diambil sebagai akibat dari pelanggaran terhadap Kode Etik atau pelanggaran lain dari Kebijakan Bisnis Amway tidak berhak menuntut Amway yang timbul dari atau sehubungan dengan pemberhentian atau 'de-sponsoring'.





DE-SPONSORING
NOTICE

- 12.1. Pelanggaran:** Amway mempunyai kewenangan penuh untuk memutuskan bahwa telah terjadi pelanggaran oleh ABO, Amway akan mengambil satu atau lebih tindakan berikut:
- 12.1.1. Memberhentikan ABO dengan pemberitahuan tertulis dialamatkan secara khusus atau melalui sarana komunikasi elektronik yang dapat diterima secara hukum.
 - 12.1.2. Meminta ABO mengikuti training.
 - 12.1.3. Menanggukkan otorisasi spesifik dalam Keanggotaan, sebagai contoh dan tidak terbatas pada kesempatan untuk mensponsori, membeli atau menjual Barang Amway, atau melakukan aktifitas sejenis yang berhubungan dengan bisnis Amway.
 - 12.1.4. Menarik ABO sebagai Sponsor dari downline ABO yang bersangkutan, disebut juga dengan 'de-sponsoring' dan/atau membatasi otoritas lain dari ABO.

- 12.1.5. Mengembalikan Bonus Amway.
- 12.1.6. Menarik kualifikasi dan pengembalian obyek sehubungan dengan kualifikasi (sebagai contoh dan tidak terbatas pada, pin, sertifikat, dll.).
- 12.1.7. Meminta ABO untuk membuat pernyataan tidak melakukan pelanggaran di masa yang akan datang.
- 12.1.8. Mengambil tindakan pemberhentian Keanggotaan dengan cepat yang mungkin diizinkan oleh hukum yang berlaku dan sesuai dengan kebijakan Amway sendiri untuk menyampaikan penyimpangan secara khusus.
- 12.2. Tidak Ada Tuntutan:** Tidak terlaksananya tindakan yang diambil oleh Amway atas pelanggaran atau potensi pelanggaran bukan berarti memungkinkan penuntutan kepada Amway atas haknya menindaklanjuti pelanggaran di masa yang datang. Tidak terlaksananya tindakan yang diambil oleh ABO atas pelanggaran tidak memungkinkan penuntutan hak atau perbaikan yang ada berdasarkan hukum yang berlaku.
- 12.3. Penangguhan:** Dalam hal adanya pelanggaran oleh ABO, Amway akan mengambil tindakan untuk menangguhkan sebagian atau semua hak istimewa ABO, termasuk tetapi tidak terbatas pada:
- 12.3.1. Menangguhkan Bonus, diskon, Insentif sampai keputusan terakhir; dan/atau
- 12.3.2. Menangguhkan otorisasi kegiatan pensponsoran (pensponsoran, pertemuan perekrutan, sesi pelatihan, 'home meeting', dll); dan/atau
- 12.3.3. Menangguhkan undangan atas seminar, perjalanan dan acara yang disponsori oleh perusahaan; dan/atau
- 12.3.4. Melakukan orientasi dan pelatihan ulang; dan/atau
- 12.3.5. Meminta rekaman presentasi Rancangan Penjualan dan Pemasaran Amway; dan/atau
- 12.4. Pembatalan:** Dengan adanya pembatalan yang disebabkan oleh apapun, ABO harus:
- 12.4.1. Menghentikan penyebutan dirinya sebagai ABO Amway.



- 13.1. Pemutusan:** Jika ABO diberhentikan atau tidak disetujui perpanjangannya, Keanggotaan ABO dipertimbangkan sebagai pemutusan, pihak yang menandatangani aplikasi tidak lagi mempunyai hak yang ada dalam Perjanjian. Amway dapat menunjuk atau membubarkan bisnis yang ada, sesuai dengan Peraturan 13.1.1 dan Peraturan 13.1.2, hak untuk menjalankan bisnis Amway dengan posisi terdahulu di Garis Sponsorisasi ke ABO lain, atau memindahkan posisi yang ada dalam Garis Sponsorisasi dengan kewenangan penuh. Dalam melakukan hak prerogatif, Amway dapat menunjuk untuk memberlakukan cara berikut atau cara lain yang diijinkan oleh hukum, dan dapat memodifikasi atau mengubah secara sepihak Perjanjian yang ada untuk ABO yang terkena dampak dengan melakukan perubahan Sponsor dan Garis Sponsorisasinya jika diperlukan dalam pelaksanaan keputusan tersebut:
- 13.1.1. Penjualan/ Penunjukan:** Jika Amway menentukan untuk menjual/ melakukan penunjukan akan hak menjalankan bisnis Amway dalam posisi ABO terdahulu dalam Garis Sponsorisasi yang ada, hal berikut dapat diterapkan:
- 13.1.1.1. Penjualan atau penunjukan akan ditawarkan sesuai dengan prioritas yang ada dalam Peraturan 6.5 di atas.
 - 13.1.1.2. Persyaratan dalam penjualan atau penunjukan akan diatur lebih lanjut dalam Perjanjian tertulis antara Amway dengan pihak pembeli.
 - 13.1.1.3. Pihak yang membeli atau yang ditunjuk akan menjalankan bisnis Amway dengan posisi dalam Garis Sponsorisasi yang ada.
- 13.1.2. Pembubaran Keanggotaan:** Jika Amway menentukan, Sponsor dari mantan ABO di dalam Garis Sponsorisasi dapat melakukan kewajiban dari mantan ABO dan menjalankan peran Sponsor untuk semua ABO yang secara pribadi disponsori atau disponsori secara internasional oleh mantan ABO.
- 13.1.3. Tidak Ada Batasan Untuk Amway:** Amway, namun demikian, tidak membatasi pada cara yang diatur di atas mengenai pembubaran dan memiliki kewenangan untuk memilih cara lain dan/ atau waktu yang tepat untuk pengaturan pembubarannya.





14.1. Persyaratan Menjadi Pelanggan Prioritas

- 14.1.1. Pemohon minimal telah berusia 18 tahun dan memiliki KTP untuk dapat mendaftar sebagai Pelanggan Prioritas.
- 14.1.2. Ketika bergabung menjadi Pelanggan Prioritas, setiap orang hanya dapat mendaftar untuk satu akun baik sebagai ABO atau sebagai Pelanggan Prioritas.
- 14.1.3. Pelanggan Prioritas hanya dapat mendaftar dengan satu ABO Pemberi Layanan dan akan didaftarkan di bawah ABO Pemberi Layanan yang menjadi sponsor tersebut.
- 14.1.4. Hanya suami/istri yang sah berdasarkan hukum Indonesia yang dapat didaftarkan bersama-sama dalam satu akun keanggotaan Pelanggan Prioritas di Amway. Pasangan suami-istri tidak dapat mendaftarkan keanggotaan secara terpisah dan hanya dapat didaftarkan dalam satu keanggotaan.
- 14.1.5. Amway berhak untuk melakukan perubahan terhadap syarat dan ketentuan, hak dan keistimewaan serta manfaat sebagai Pelanggan Prioritas dengan pemberitahuan secara tertulis kepada Pelanggan Prioritas.
- 14.1.6. Amway atas kebijakannya berhak untuk membatalkan keanggotaan Pelanggan Prioritas.

14.2. Ketentuan dan Larangan Pelanggan Prioritas:

- 14.2.1. Program Pelanggan Prioritas ini tidak memberikan pendapatan dalam bentuk tunai kepada Pelanggan Prioritas.
- 14.2.2. Pemesanan dan/atau pembelian produk Amway oleh Pelanggan Prioritas adalah melalui ABO Pemberi Layanan dengan transaksi, penggunaan sistem pembelian, ketentuan pengembalian dan jaminan produk dilakukan mengikuti syarat dan ketentuan Amway yang berlaku.
- 14.2.3. Pelanggan Prioritas dapat membeli produk Amway dari ABO Pemberi Layanan untuk penggunaan pribadi oleh Pelanggan Prioritas. Pelanggan Prioritas tidak diperbolehkan untuk menjual produk Amway kepada pihak lain dengan cara apapun baik secara langsung, melalui toko retail, toko online serta media penjualan lainnya.
- 14.2.4. Pelanggan Prioritas tidak dapat menjadi sponsor untuk ABO atau Pelanggan Prioritas baru.
- 14.2.5. Pelanggan Prioritas dilarang untuk menyatakan dirinya, bertindak atau memberi kesan seolah-olah dirinya sebagai ABO, atau perwakilan dari ABO, atau pegawai Amway, atau menyebut sebagai 'agen', 'manager', 'perusahaan', atau 'perwakilan' Amway.
- 14.2.6. Pelanggan Prioritas diperkenankan untuk memperkenalkan calon Pelanggan Prioritas, yang mana calon Pelanggan Prioritas tersebut akan dirujuk kepada ABO Pemberi Layanan untuk dapat didaftarkan sebagai Pelanggan Prioritas di Amway, dan terkait hal ini Amway tidak memberikan kompensasi maupun imbalan kepada Pelanggan Prioritas dalam bentuk apapun.

14.2.7. Perpindahan Sponsor dan Perubahan Status Pelanggan Prioritas:

► **Perpindahan Sponsor**

- Perpindahan seorang Pelanggan Prioritas yang bermaksud mengganti Sponsor harus melewati tenggang waktu 2 (dua) bulan non aktif sejak tanggal pengunduran dirinya diproses oleh Amway atau sejak tanggal kadaluarsa, sebelum yang bersangkutan dapat mengajukan permohonan kembali menjadi Pelanggan Prioritas dibawah Sponsor baru.

► **Perubahan Status menjadi ABO**

- Pelanggan Prioritas dapat mengajukan perubahan status menjadi ABO dengan syarat sebagai berikut:
- a. Perubahan Status dari Pelanggan Prioritas menjadi ABO masih dengan Sponsor yang sama (Sponsor Lama):
 - Pelanggan Prioritas harus memenuhi syarat dan ketentuan menjadi ABO serta ketentuan lain sebagaimana diatur dalam Garis-Garis Kebijakan Amway serta ketentuan yang berlaku.
 - Pengajuan perubahan bisa dilakukan melalui website www.amway.id dengan mengisi data-data yang dipersyaratkan.
 - Wajib membayar biaya registrasi menjadi ABO baru sebesar Rp 100.000,-
 - Perubahan status dapat diproses sejak tanggal pengunduran diri atau sejak tanggal kadaluarsa, tanpa harus melewati tenggang waktu 2 (dua) bulan non aktif.



b. Perubahan Status dari Pelanggan Prioritas menjadi ABO dengan Sponsor Baru:

- Pelanggan Prioritas harus memenuhi syarat dan ketentuan menjadi ABO serta ketentuan lain sebagaimana diatur dalam Garis-Garis Kebijakan Amway serta ketentuan yang berlaku.
- Pelanggan Prioritas yang belum pernah terdaftar sebagai ABO sebelumnya, harus melewati tenggang waktu 2 (dua) bulan non aktif sejak tanggal pengunduran diri diproses Amway atau sejak tanggal kadaluarsa.
- Pelanggan Prioritas yang pernah terdaftar sebagai ABO dalam kurun waktu 2 (dua) tahun terakhir, harus melewati tenggang waktu 6 (enam) bulan non aktif sejak tanggal pengunduran diri diproses Amway atau sejak tanggal kadaluarsa.
- Pengajuan perubahan bisa dilakukan melalui www.amway.id dengan mengisi data-data yang dipersyaratkan.
- Wajib membayar biaya registrasi menjadi ABO baru sebesar Rp 100.000,-
- Definisi Non Aktif sebagaimana dimaksud dalam ketentuan ini harus diartikan dalam kurun masa non aktif, Pelanggan Prioritas harus benar-benar tidak aktif. Di mana seorang Pelanggan Prioritas:
 - Tidak membeli Barang Amway sebagai Pelanggan Prioritas.
 - Tidak memperpanjang keanggotaannya.
 - Jika suami atau isteri adalah Pelanggan Prioritas, keduanya harus memenuhi masa non aktif yang berlaku sebelum salah satu atau keduanya dapat disponsori kembali sebagai Pelanggan Prioritas dan/atau sebagai ABO.

14.3. Sanksi Atas Pelanggaran Oleh Pelanggan Prioritas

Dalam hal terjadi pelanggaran atas Syarat dan Ketentuan oleh Pelanggan Prioritas, Amway berhak untuk membatalkan keanggotaan Pelanggan Prioritas setiap saat dengan pemberitahuan tertulis dan Amway tidak memiliki kewajiban untuk memberikan kompensasi atau pengembalian dalam bentuk apapun kepada Pelanggan Prioritas termasuk aplikasi permohonan Pelanggan Prioritas dan data.






Amway Indonesia

Pakuwon Tower, Lantai 25, Unit E-L
Jalan Casablanca Raya Kav.88,
Kelurahan Menteng Dalam, Kecamatan Tebet,
Kota Administrasi Jakarta Selatan 12870, DKI Jakarta

 www.amway.id

 customer.care@amway.id

 Phone: +62 21 579 80800

 WA: +62 813 8960 9380