



## **HAK DAN KEWAJIBAN DISTRIBUTOR PT. HEALTH WEALTH INTERNATIONAL (HWI)**

### **Hak Distributor**

1. Setiap distributor HWI berhak mendapatkan bonus sesuai dengan perhitungan Marketing Plan, setiap tanggal 12 pada bulan berikutnya.
2. Setiap distributor HWI berhak mengikuti training, pelatihan, acara dan event, baik secara cuma-cuma maupun dengan membayar.
3. Penempatan downline:
  - Seorang distributor berhak menempatkan orang yang disponsornya sesuai dengan dimana ia ingin menempatkannya. Namun apabila akan ditempatkan di bawah orang lain, maka harus sepengetahuan orang yang bersangkutan sebagai up-line.
4. Setiap produk HWI memiliki jaminan kepuasan pelanggan, yaitu pengembalian produk yang telah dibeli oleh distributor maupun konsumen yang mengalami kerusakan atau ketidak-benaran sesuai penjelasan.

HWI memberikan jaminan kepuasan pemakaian produk selama 30 hari.  
Jaminan Kepuasan ini berlaku baik untuk pelanggan maupun distributor.  
Jaminan Kepuasan ini diatur dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Pelanggan atau distributor dapat menunjukan invoice pembelian yang sah.
  - b. Jaminan Kepuasan ini berlaku selama 30 hari dihitung dari tanggal pembelian.
  - c. Pemakaian produk tidak melebihi dari 30% volume.
  - d. Pelanggan/distributor mengisi formulir pengembalian produk.
  - e. Pengembalian produk bukan karena hasil rekayasa, seperti:
    1. sengaja dirusak.
    2. ketidak hati-hatian dalam penanganan.
    3. Pemalsuan.
  - f. Bila ketentuan pengembalian produk di atas terpenuhi, pelanggan/ distributor berhak menerima penukaran produk baru atau pengembalian uang sebesar maksimum 90% dari harga yang tercantum di invoice dan dikurangi jumlah bonus yang telah perusahaan keluarkan.
5. Jika seorang distributor berhenti atau mengundurkan diri dari keanggotaan HWI,

maka produk-produk yang masih menjadi stok di HWI bisa dikembalikan ke perusahaan dengan ketentuan sbb :

- Kondisi barang masih layak jual, artinya bahwa barang tersebut dalam kondisi baik / tidak cacat / tidak rusak.
- Barang tersebut masih dalam tenggang waktu minimal 12 bulan dari masa kadaluwarsa.
- Perusahaan akan mengganti dengan harga sesuai harga pembelian dikurangi dengan biaya administrasi sebesar 15 % dari harga pembelian.
- Apabila barang tersebut sudah masuk dalam perhitungan bonus, maka pengembalian kepada distributor sebesar harga pembelian dikurangi biaya administrasi dan jumlah bonus yang sudah dikeluarkan oleh perusahaan.

## Kewajiban Distributor

Untuk kemajuan bersama, saya sebagai distributor mandiri dari HWI berjanji dan bertekad untuk:

- \* **Jujur.**
- \* **Bertanggung Jawab.**
- \* **Adil.**
- \* **Setia.**
- \* **Semangat.**

1. Jujur atas segala tindakan yang berhubungan dengan kedistributoran, support system dengan mematuhi hal-hal seperti :
  - a. Mengisi dengan benar formulir keanggotaan.
  - b. Mematuhi segala peraturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan support system.
  - c. Menjelaskan dengan benar kepada calon downline rencana pemasaran, kompensasi atau sistem bonus yang telah ditetapkan oleh management Health Wealth International.
  - d. Menjelaskan dengan benar tentang keunggulan-keunggulan produk Health Wealth International kepada para pelanggan.
2. Bertanggung jawab kepada:
  - a. Perusahaan dengan cara patuh menjalankan aturan-aturan yang berlaku dengan benar.
  - b. Support System dengan cara menjadi anggota team yang mudah diajar, tidak mencampuri urusan anggota lain di luar group sendiri, bisa bekerja sama, saling mendukung kemajuan bersama.
  - c. Para downline dengan cara memberi pelatihan, pengetahuan dan membantu kesuksesan mereka.
  - d. Para upline dengan cara mendukung strateginya untuk kemajuan bersama.
  - e. Diri sendiri dengan cara terus menerus belajar, mengikuti seminar-seminar yang dianjurkan, dengan disiplin dan semangat yang tinggi.

- f. Para pelanggan dengan memberikan pelayanan yang terbaik demi kepuasan pelanggan.
- 3. Bersikap adil dalam hal:
  - a. Membantu para downline untuk kemajuan usahanya.
  - b. Memberikan penghargaan.
  - c. Melayani para pelanggan.
  - d. Menyelesaikan konflik yang terjadi di organisasi/group usaha.
- 4. Setia terhadap:
  - a. Perusahaan dengan tidak menjalankan usaha MLM sejenis.
  - b. Upline dengan tidak menyebarkan isu-isu tidak benar atau berita bohong.
  - c. Anggota team lainnya dengan tidak berupaya memecah belah team lainnya.
  - d. Downline dengan memberikan pelayanan, pelatihan dan konsultasi yang Benar.
- 5. Semangat:
  - a. Membina diri sendiri.
  - b. Membina organisasi.
  - c. Memasarkan produk.

## **PERATURAN UMUM KEDISTRIBUTORAN**

### **1. Tentang Kedistributoran / Keanggotaan**

- 1.1. Persyaratan menjadi distributor / anggota HWI:
  - a. Berusia di atas 17 tahun.
  - b. Bukan karyawan atau perwakilan dari PT. Health Wealth International.
  - c. Mengisi Formulir Pendaftaran Keanggotaan PT. Health Wealth International dengan lengkap dan benar serta menandatangani.
  - d. Mempunyai Sponsor dan atau Upline.
- 1.2. Seorang distributor dilarang mempunyai 2 nomor keanggotaan yang berbeda dengan nama yang sama.
- 1.3. Seorang distributor adalah pelaku bisnis bebas yang tidak terikat oleh hubungan kerja dengan perusahaan.
- 1.4. Seorang distributor dilarang menggunakan lambang, slogan dan merek dagang PT. Health Wealth International tanpa persetujuan dari management PT. Health Wealth International
- 1.5. Pendaftaran suami - istri.  
Apabila sepasang suami istri ingin mendaftar kedua-duanya, maka masing-masing diperbolehkan tetapi harus berada di dalam satu organisasinya.

1.6. Pernikahan distributor

Apabila diantara dua distributor memutuskan untuk menikah, maka masing-masing diperbolehkan tetap berada di dalam organisasinya semula, seperti sebelum mereka menikah.

1.7. Perceraian distributor:

Apabila pasangan suami istri dalam satu nomor keanggotaan distributor HWI menyatakan untuk bercerai, maka hak distributor akan ditentukan dari nama yang tercantum dalam formulir keanggotaan.

1.8. Berakhirnya kedistributoran:

- a. Apabila selama 1 tahun kalender seorang distributor tidak pernah melakukan tutup poin, maka otomatis keanggotaannya akan berakhir.
- b. Apabila seorang distributor meninggal dunia, maka keanggotaannya akan berakhir jika tidak ada ahli warisnya, kecuali ada ahli waris berdasarkan nama yang tercantum di formulir keanggotaan.

1.9. Pergantian sponsor atau organisasi:

Apabila seorang distributor hendak mengganti sponsornya atau akan pindah organisasi, maka distributor tersebut harus mengundurkan diri sebagai distributor dan menghentikan segala aktivitasnya yang berkaitan dengan Health Wealth International selama masa waktu 6 (enam) bulan.

1.10 Perubahan data distributor

- a. Apabila data pribadi seorang distributor berubah dari data awal yang didaftarkan, seperti: no.KTP, alamat KTP, alamat surat menyurat, alamat email, no. telepon dan hand phone, nama ahli waris dan informasi bank, harus diberitahukan kepada PT. Health Wealth International.
- b. Pemberitahuan atau surat dari PT. Health Wealth International yang tidak sampai ke tangan distributor yang bersangkutan adalah di luar tanggung jawab perusahaan.

1.11. *Hi-jacking*

- a. Seorang distributor dilarang mempengaruhi apalagi mengambil (*hi-jacking*) distributor dari jaringan lain untuk masuk sebagai down-line nya atau dalam jaringannya.
- b. Seorang distributor dilarang mensponsori, menganjurkan, membujuk distributor Health Wealth International lainnya dengan cara apapun untuk pindah ke perusahaan MLM lain.

1.12. Pengalihan keanggotaan:

Pengalihan keanggotaan berarti menjual group bisnisnya kepada orang lain. Oleh karena itu kedua orang yang melakukan transaksi jual beli yaitu distributor lama dan calon pembeli harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- a. Distributor lama wajib membuat surat pengunduran diri dan disetujui

- oleh sponsornya.
  - b. Pihak pembeli harus mengisi formulir pendaftaran dan melampirkan foto copy KTP.
  - c. Membayar biaya pengambil alihan kepada perusahaan sebesar Rp. 600.000,- (enam ratus ribu rupiah).
  - d. Pihak management HWI berhak menerima atau menolak permohonan tersebut.
- 1.13. Distributor yang telah berperingkat Emerald ke atas tidak dibenarkan terlibat langsung maupun tidak langsung dalam aktifitas perusahaan MLM lain.
- 1.14. Laporan/pengaduan tindakan tidak etis:
- a. Apabila seorang distributor hendak melaporkan atau mengadukan tindakan tidak etis dari distributor lain yang diduga melanggar Kode Etik perusahaan, wajib menyampaikan secara tertulis dengan ditanda tangani di atas meterai.
  - b. Apabila sebaliknya laporan atau pengaduan yang disampaikan adalah palsu, maka kepada pelapor akan dikenakan tindakan indisipliner.
- 1.15. Karyawan HWI dari semua lapisan tidak diperkenankan merangkap profesi sebagai distributor HWI. Apabila seorang karyawan HWI memutuskan untuk menjadi distributor, maka karyawan tersebut harus mengundurkan diri sebagai karyawan dari HWI.

## **2. Tentang Pensponsoran**

- 2.1. Kesalahan penempatan down-line:  
Harus diajukan dalam waktu paling lambat 2(dua) hari kerja sejak penempatan downline tersebut. Dengan syarat:
- Belum melakukan transaksi pembelian produk.
  - Belum menempatkan distributor baru di bawahnya.
- 2.2. Perselisihan antar distributor:  
Perusahaan tidak campur tangan bila ada perselisihan diantara distributor, baik di dalam group sendiri maupun diluar garis sponsorisasi.
- 2.3. Pensponsoran terhadap karyawan HWI:  
Distributor HWI tidak diperkenankan mensponsori karyawan perusahaan.  
Kebijakan ini dikeluarkan untuk menjaga keadilan pelayanan karyawan terhadap distributor.

## **3. Tentang Produk**

- 3.1. Distributor tidak diperkenankan memajang produk HWI di toko selain DC

(Distribution Center).

- 3.2. Penjualan produk HWI hanya boleh dilakukan di Counter Penjualan Perusahaan HWI, Distribution Center HWI di seluruh Indonesia dan langsung oleh distributor HWI.
- 3.3 Distributor tidak diperkenankan menjual produk Health Wealth International di bawah harga yang telah ditetapkan pada daftar harga terbaru.

#### **4. Tentang Bonus**

- 4.1. Bonus akan dikeluarkan setiap tanggal 12 pada bulan berikutnya.
- 4.2. Kesalahan perhitungan bonus dapat diajukan dan dilaporkan paling lambat 7 hari sejak dikeluarkan.
- 4.3. Perusahaan berhak mengoreksi kesalahan perhitungan bonus kapan pun ditemukannya kesalahan tersebut.
- 4.4. Bonus akan ditransfer melalui bank ke masing-masing rekening atas nama distributor yang berhak menerimanya. Untuk bonus di bawah Rp. 25.000,- (Dua puluh lima ribu rupiah) tidak akan ditransfer ke distributor yang bersangkutan tetapi akan disimpan di Rekening Perusahaan. Bonus tersebut dapat diambil oleh distributor yang berhak menerimanya dengan menunjukkan kartu anggota dan hasil perhitungan bonus.

#### **5. Tentang Sanksi**

- 5.1. Seorang distributor dapat dikenakan sanksi oleh Perusahaan apabila melanggar atau menyimpang dari ketentuan yang sudah ditentukan di dalam Kode Etik dan Peraturan Kedistributoran Health Wealth International.
- 5.2 Sanksi yang diberikan oleh Perusahaan kepada seorang distributor disesuaikan dengan tingkat pelanggaran:
  - a. Sanksi Pertama berupa Teguran.
  - b. Sanksi Kedua berupa Peringatan Keras hingga Penskorsan kepada distributor yang bersangkutan.
  - c. Sanksi Ketiga berupa pencabutan keanggotaan / kedistributoran dari Health Wealth International.
- 5.3. Ketiga sanksi yang disebutkan pada poin 5.2, tidak harus secara berturut-turut. Apabila seorang distributor dinilai oleh Perusahaan sudah melewati batas toleransi, yaitu merugikan Perusahaan dan distributor lainnya, seperti mencemarkan nama baik, berbuat kriminal, penipuan, dsb, maka Perusahaan berhak langsung mengeluarkan sanksi Ketiga, yaitu berupa pencabutan keanggotaan.

## **6. Tentang Pemberlakuan Kode Etik dan Peraturan Kedistributoran**

- 6.1. Kode Etik dan Peraturan Kedistributoran ini berlaku bagi semua anggota PT. Health Wealth International yang terdaftar di seluruh Indonesia tanpa terkecuali.
- 6.2. PT. Health Wealth International berhak apabila pada suatu saat merubah, menambah, mengurangi atau menghilangkan pasal-pasal tertentu dalam Kode Etik dan Peraturan Kedistributoran Health Wealth International tanpa pemberitahuan terlebih dahulu kepada para distributor.

 edited 15 Juni 2010