



PM-International

Simple. Successful.



PT. FITLINE NUTRITION AND COSMETICS KODE ETIK DAN ATURAN PERILAKU

Daftar Isi

KOMITMEN KEPATUHAN TEAM PARTNER	5
BAB I - KETENTUAN UMUM	6
BAB II - TEAM PARTNER	9
BAB III – HAK & KEWAJIBAN PERUSAHAAN	12
BAB IV - HAK & KEWAJIBAN TEAM PARTNER	13
BAB V - PEMBINAAN, PELATIHAN, & FASILITAS UNTUK TEAM PARTNER	16
BAB VI – JAMINAN DARI PERUSAHAAN	16
BAB VII - LARANGAN UNTUK TEAM PARTNER	17
BAB VIII - PROSEDUR PENYELESAIAN SENGKETA	18
BAB IX - SANKSI	19
BAB X - PENUTUP	20
PANDUAN PENGGUNAAN MEREK DAGANG, LOGO, MEREK DAN NAMA UNTUK TEAM PARTNER	22
1. Singkatan umum	23
2. Pengantar	24
3. Program Kepatuhan (Compliance) Perusahaan PT. Fitline Nutrition and Cosmetics	24
4. Lisensi untuk menggunakan merek dagang, logo, merek, dan nama PM-International	25
5. Hak Cipta & Konten pengguna	26
6. Merek Dagang & Logo dan Merek PM yang telah Disetujui	27
7. Logo Team Partner Mandiri	28
8. Nama domain dan situs web pribadi	28
9. Alamat E-mail	29
10. Konten yang dibuat oleh Team Partner	29
11. Penjualan online	29
12. Iklan dan klaim lainnya	30
13. www.pm-international.com / www.fitline.com	30
14. Penggunaan spanduk dan materi promosi lainnya	30
15. Penggunaan logo, merek, dan nama Merek Dagang lainnya	31
16. Hak Cipta dan Merek Dagang PM-International AG & PM-International Indonesia & Fitline Nutrition and Cosmetics	31
PANDUAN PENGGUNAAN KEBIJAKAN INTERNET DAN MEDIA SOSIAL UNTUK TEAM PARTNER	34

1. Singkatan Umum	35
2. Pengantar	36
3. Program Kepatuhan (Compliance) Perusahaan PM-International AG	36
4. Hak Cipta dan Merek Dagang	37
5. Hindari memberi kesan menjadi perwakilan dari PM	37
6. Profil dan akun Media Sosial	37
7. Situs Web Pribadi Eksternal	38
8. Klaim Kesehatan dan Testimoni	38
9. Klaim dan Testimoni tentang Pendapatan & Gaya Hidup	39
10. Program Pihak Ketiga	40
11. Posting dan Berbagi	41
12. Jangan berbagi berlebihan	41
13. Jangan Membocorkan rahasia	41
14. Bertindak secara bertanggung jawab	41
15. Distribusi Produk di E-commerce dan Saluran Penjualan Lainnya	42
16. Bersikaplah hormat	43
17. Permintaan Izin	43
18. Bersikaplah bijaksana	43
19. Hargai pendapat orang lain	43
20. Mengevaluasi akurasi dan kebenaran	43
21. Tunjukkan penilaian yang baik	44
22. Penggunaan media sosial pribadi Anda tidak boleh mengganggu loyalitas Anda kepada PM	44
23. Patuhi hukum	44
24. Slogan	44
25. Jangan bandingkan PM dengan perusahaan lain	44
26. Jadilah diri sendiri	44
27. YouTube dan platform video lainnya	45
28. Dukung kami	45
29. Mematuhi 'Ketentuan Layanan' Facebook, Instagram, Twitter dan halaman serta aplikasi Media Sosial lainnya.	45

30. Kami menyarankan Anda menyukai dan membagikan halaman dan foto media sosial resmi kami sebanyak mungkin	45
31. Permintaan penghapusan dan/atau lainnya	45
32. Batasan Tanggung Jawab	46
33. Pelanggaran Terhadap Panduan Ini	46
34. Penghentian	46
35. Pengecualian	47
36. Catatan Tambahan	47

Sangat penting untuk membaca Kode Etik kami ("Kode Etik") dan Aturan Perilaku ("Aturan Perilaku") di bawah ini, karena Kode Etik dan Aturan Perilaku adalah dan merupakan bagian integral dari ketentuan dalam formulir Pendaftaran Team Partner untuk pendaftaran Team Partner. Panduan ini terdiri dari Komitmen Kepatuhan Team Partner, Kode Etik dan Aturan Perilaku dan Lampiran yang merupakan bagian integral dari dokumen ini.

Setiap Team Partner harus selalu mematuhi Kode Etik dan Aturan Perilaku dan setiap perubahannya yang telah disetujui berdasarkan proses dan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia dan telah dipublikasikan secara resmi oleh Perusahaan atau dikomunikasikan melalui media resmi Perusahaan kepada semua Team Partner tidak kurang dari 30 hari sebelum tanggal berlaku.

Perusahaan berhak untuk memberi sanksi disipliner dan/atau menangguhkan dan/atau mengakhiri keanggotaan Team Partner tanpa batas waktu dan dengan segera berlaku sesuai dengan ketentuan Kode Etik dan Aturan Etik, untuk Team Partner yang:

1) Telah memberikan informasi yang tidak semestinya dan/atau mengubah dan/atau mengedit nomor dan/atau data

dan/atau informasi lain pada identitas dan/atau Kartu Tanda Penduduk yang disertakan pada saat pendaftaran dengan cara apapun; dan/atau

2) Terindikasi melanggar dan/atau terbukti melanggar ketentuan Kode Etik dan Aturan Perilaku dan/atau kebijakan resmi perusahaan lainnya dan/atau ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia.

Team Partner yang diberhentikan dari keanggotaan mereka akan kehilangan semua hak sebagai Team Partner, termasuk jaringan mereka, sejak tanggal penghentian keanggotaan Team Partner yang diberitahukan secara tertulis oleh Perusahaan.

Kode Etik dan Aturan Perilaku dibuat untuk melindungi Anda dan memastikan bahwa semua dan sesama Team Partner mempertahankan standar tinggi yang sama. Sesuai dengan standar etika kami, Team Partner diharapkan untuk, dan harus mematuhi semua ketentuan hukum dan peraturan yang berlaku di Republik Indonesia atau hukum negara tempat mereka menjalankan bisnis, bahkan jika kewajiban tertentu tidak dinyatakan kembali dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku dan/atau literatur resmi lainnya.

KOMITMEN KEPATUHAN TEAM PARTNER

SEBAGAI TEAM PARTNER, SAYA SETUJU UNTUK MENJALANKAN BISNIS SAYA SESUAI DENGAN PRINSIP-PRINSIP BERIKUT:

1. Saya akan menegakkan, mematuhi, dan mengikuti semua aturan dalam literatur resmi, termasuk namun tidak terbatas pada (i) Syarat dan Ketentuan dalam Formulir Pendaftaran Team Partner, (ii) Kode Etik dan Aturan Perilaku, (iii) Buku Panduan Team Partner, (iv) Rencana Pemasaran/Marketing Plan, (v) literatur resmi lainnya. Saya akan mematuhi dan melakukan tidak hanya "hal yang diungkapkan" tetapi juga "inti" yang dimaksud dalam aturan.

2. Prinsip yang membimbing saya untuk melakukan bisnis dengan siapa pun yang saya temui dalam kapasitas saya sebagai Team Partner adalah memperlakukan mereka dengan tepat dan seadil mungkin sebagaimana saya ingin diri saya diperlakukan sama oleh orang lain.

3. Saya akan mempresentasikan produk FitLine, peluang menghasilkan pendapatan bisnis, pelatihan, serta peluang dan manfaat lain yang ditawarkan oleh Perusahaan kepada pelanggan, prospek, dan sesama Team Partner saya dengan cara yang jujur dan benar. Baik secara lisan atau tertulis, saya hanya akan membuat klaim yang berkaitan dengan produk, pendapatan dan manfaat, dan peluang lain seperti yang disebutkan dalam literatur resmi.

4. Saya akan bersikap sopan dan cepat dalam melayani dan menerima pesanan dari pelanggan saya, serta dalam menangani keluhan. Saya akan mengikuti prosedur yang ditetapkan dalam literatur resmi untuk penanganan keluhan dan penggantian produk.

5. Saya akan menerima dan melakukan berbagai tanggung jawab yang ditentukan untuk Team Partner serta tanggung jawab sebagai Sponsor saat saya melanjutkan ke berbagai peringkat dan tingkat tanggung jawab seperti yang tercantum dalam literatur resmi.

6. Saya akan membimbing diri saya sedemikian rupa untuk mencerminkan hanya dan menegakkan standar integritas, kejujuran, dan tanggung jawab tertinggi.

7. Saya tidak akan dalam keadaan apa pun menggunakan jaringan PM-International dan/atau FitLine untuk memasarkan produk dan/atau layanan selain yang disetujui oleh Perusahaan. Saya berkewajiban untuk mematuhi metode distribusi dan penjualan langsung kepada konsumen dan oleh karena itu saya tidak akan menjual melalui gerai ritel dan/atau lokasi ritel, dalam bentuk apa pun, dan dengan cara apa pun yang dilarang oleh hukum dan peraturan Republik Indonesia mengenai distribusi barang dan sistem penjualan langsung. Termasuk menjual kepada pelanggan yang diketahui atau terindikasi melakukan pemasaran ulang produk yang dibeli dari saya, melalui gerai ritel dan/

atau lokasi ritel yang dilarang oleh peraturan perundang-undangan Republik Indonesia terkait dengan distribusi barang dan sistem penjualan langsung baik online maupun offline.

8. Saya akan mematuhi dan menegakkan semua hukum dan peraturan yang berlaku di Republik Indonesia dan/atau di negara tempat saya melakukan bisnis PM-International dan/atau FitLine jika saya membentuk grup internasional.

9. Saya memahami bahwa kepatuhan saya terhadap literatur resmi termasuk tetapi tidak terbatas pada (i) Syarat dan Ketentuan dalam Formulir Pendaftaran Team Partner, (ii) Kode Etik dan Aturan Perilaku, (iii) Buku Panduan Team Partner, (iv) Rencana Pemasaran/Marketing Plan, (v) literatur resmi lainnya.

BAB I - KETENTUAN UMUM

PASAL 1 - GLOSARIUM

1.1 'PM-International' atau 'FitLine' atau 'Perusahaan' berarti PT. FITLINE NUTRITION AND COSMETICS, sebuah Perseroan Terbatas yang didirikan berdasarkan hukum negara Republik Indonesia, yang memiliki lisensi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia untuk melaksanakan kegiatan usaha perdagangan di bidang penjualan langsung, yang telah memperoleh hak distribusi eksklusif dari PM-International Group dan/atau afiliasinya sebagai pemegang hak merek PM-International dan/atau FitLine, termasuk merek turunan yang telah terdaftar secara resmi pada Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual Republik Indonesia, yang pada saat pelaksanaan Kode Etik dan Aturan Perilaku ini memiliki alamat terdaftar di Ruko Asia Tropis AT 12 No. 12, Kota Harapan Indah, 17132 Bekasi, Indonesia dan dapat dihubungi di +62 (021) 8838-2127 dan/atau melalui email ke office-fitline@pm-international.co.id. Informasi mengenai Perusahaan juga dapat diakses melalui situs web perusahaan kami www.pm-international.com atau situs web produk kami www.fitline.com dan semua perusahaan afiliasi PM-International terkait kecuali dinyatakan lain dalam dokumen ini.

1.2 PUSAT LAYANAN DISTRIBUSI atau DSC atau KANTOR CABANG adalah kantor perwakilan resmi Perusahaan di berbagai kota, di mana Team Partner dapat memperoleh dan melakukan pelatihan, mencoba, dan memperkenalkan berbagai produk FitLine, memperkenalkan Rencana Pemasaran/Marketing Plan dan peluang bisnis kepada calon Team Partner dan/atau menerima pesanan produk yang telah dibayar.

1.3 DIRECT SELLING atau PENJUALAN LANGSUNG adalah metode penjualan produk tertentu secara langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh PM-International.

1.4 PRODUK adalah barang eksklusif yang dipasarkan dan dijual oleh Perusahaan melalui sistem Penjualan Langsung.

1.5 FORMULIR PENDAFTARAN TEAM PARTNER adalah formulir yang digunakan sebagai sarana pendaftaran untuk

menjadi Team Partner yang berisi data pribadi calon Team Partner, termasuk Syarat dan Ketentuan.

1.6 APLIKASI dan/atau PENDAFTARAN adalah prosedur atau proses cara mendaftarkan calon Team Partner yang baru beserta seluruh data dan dokumen yang diperlukan untuk diterima sebagai Team Partner. Pendaftaran dapat dilakukan secara langsung oleh Team Partner atau tidak langsung (melalui otorisasi kepada Sponsor). Pendaftaran yang dilakukan melalui surat kuasa harus melampirkan surat pernyataan bahwa pihak yang mendaftar telah memperoleh surat kuasa yang sah dari pihak yang akan didaftarkan.

1.7 BIAYA PENDAFTARAN adalah biaya yang dapat dikenakan kepada calon Team Partner baru. Pada validitas dokumen ini, pendaftaran GRATIS namun ini dapat berubah sesuai dengan kebutuhan bisnis. Setiap perubahan akan dilaksanakan sejalan dengan kebijakan dan pedoman yang ditetapkan dalam dokumen ini dan/atau literatur resmi lainnya.

1.8 NOMOR TEAM PARTNER berarti nomor identifikasi unik yang diberikan Perusahaan kepada setiap Team Partner ketika pendaftaran telah berhasil dilakukan.

1.9 STARTER KIT adalah alat penjualan yang disusun dan disediakan oleh Perusahaan dalam versi digital dan/atau cetak kepada Team Partner baru, yang terdiri dari sekurang-kurangnya (i) 1 (satu) Buku Panduan Team Partner (ii) 1 (satu) Katalog Produk (iii) 1 (satu) Daftar Harga (iv) 1 (satu) Katalog Perusahaan (v) 1 (satu) Selebaran Rencana Pemasaran/Marketing Plan (vi) 1 (satu) Kode Etik dan Aturan Perilaku (vii) 1 (satu) Flyer UseTalkDemo (viii) 5 (lima) Formulir Pendaftaran Team Partner (ix) 5 (lima) Formulir Pendaftaran Autoship.

1.10 BROSUR PRODUK adalah alat bagi Team Partner untuk menunjukkan dan menawarkan produk kepada Konsumen. Brosur dapat menampilkan penjelasan tentang isi produk dan/atau kategori produk dan/atau harga jual produk bagi konsumen dan/atau penjelasan lain yang disetujui secara hukum tentang produk. Brosur dapat disediakan dalam versi cetak dan/atau digital.

1.11 MARKETING PLAN atau RENCANA PEMASARAN adalah program pemasaran yang digunakan oleh Team Partner dalam memasarkan produk, dimana Rencana Pemasaran/

Marketing Plan ini akan dilaksanakan dan dikembangkan oleh Team Partner melalui jaringan pemasaran berupa Multi-Level-Marketing. Rencana Pemasaran/Marketing Plan merupakan bagian integral dari Kode Etik dan Aturan Perilaku dan literatur resmi lainnya sehingga kepatuhan terhadap Rencana Pemasaran/Marketing Plan merupakan bagian dari perjanjian antara Team Partner dan Perusahaan.

1.13 KOMITMEN KEPATUHAN TEAM PARTNER adalah bagian dari pedoman yang merupakan pernyataan Team Partner yang berisi janji kepada Perusahaan untuk mematuhi semua hukum dan peraturan yang berlaku di Republik Indonesia, Kode Etik dan Aturan Perilaku dan literatur resmi lainnya, dan tidak melakukan larangan yang ditentukan dalam dokumen ini.

1.14 TEAM PARTNER adalah istilah yang digunakan untuk anggota atau mitra usaha mandiri dan mencakup setiap Team Partner Perusahaan yang telah terdaftar dalam sistem PM-International dan/atau FitLine, terlepas dari peringkat dan/atau level, yang didefinisikan sebagai penjual langsung yang merupakan Team Partner mandiri dari jaringan pemasaran atau penjualan dalam bentuk individu atau keanggotaan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi Perusahaan yang memasarkan produk kepada Konsumen secara langsung dan memiliki hak tertentu sebagai Team Partner berdasarkan kinerja mereka memasarkan produk.

1.15 KONSUMEN atau PELANGGAN berarti setiap orang yang membeli dan menggunakan produk FitLine sebagai pengguna akhir.

1.16 GARIS SPONSOR mencakup Team Partner, Sponsornya, dan sebagainya, dengan garis membentuk satu jaringan yang terdiri dari semua Team Partner berdasarkan urutan di mana mereka mensponsori, saling berhubungan satu sama lain di mana hasil dari penjualan barang akan terhubung ke Rencana Pemasaran/Marketing Plan.

1.17 SPONSOR berarti Team Partner yang secara langsung mensponsori orang lain untuk mendaftar menjadi Team Partner dalam jaringan di bawahnya.

1.18 UPLINE adalah Team Partner yang jalur Sponsor dan struktur jaringannya berada di atas baik secara langsung maupun tidak langsung.

1.19 DOWNLINE adalah Team Partner yang jalur Sponsor dan struktur jaringannya berada di bawah baik secara langsung maupun tidak langsung.

1.20 GRUP PRIBADI atau PENJUALAN GRUP mengacu pada semua Team Partner yang disponsori secara langsung atau tidak langsung oleh Team Partner, tetapi tidak termasuk Team Partner yang disponsori langsung yang telah mencapai peringkat Manager atau Manager Aktif dan/atau Check Assurance lengkap dan/atau Team Partner di bawahnya.

1.21 STRUKTUR mengacu pada seluruh downline Team Partner, termasuk Team Partner yang telah mencapai

peringkat Manager atau Manager Aktif atau lebih tinggi dan grup mereka serta Downline mereka.

1.22 LEVEL atau GENERATION adalah grup dalam satu jaringan yang telah mencapai Manager Aktif atau peringkat yang lebih tinggi.

1.23 TANGGAL PENDAFTARAN adalah tanggal di mana Team Partner terdaftar dan memiliki status sebagai Team Partner.

1.24 NILAI BISNIS atau VOLUME BISNIS atau GV memiliki nilai yang sama dengan penjualan pada Harga Team Partner, dikurangi Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan dapat berubah sewaktu-waktu dan penyesuaian harga produk. Komisi dan/atau bonus tertentu yang mungkin diperoleh Team Partner dihitung berdasarkan jumlah ini dan dirinci dalam Buku Panduan Team Partner.

1.25 POIN atau P menjelaskan bahwa setiap produk yang ditampilkan dalam Brosur Produk memiliki nilai Poin yang berbeda yang telah ditentukan oleh Perusahaan. Perusahaan menghitung jumlah Poin pada setiap Team Partner secara individu, downline yang telah disponsori dan poin pribadi grupnya masing-masing dalam periode 1 (satu) bulan. Nilai poin akan menjadi nol lagi pada awal bulan berikutnya setelah penutupan akhir bulan.

1.26 COOLING-OFF PERIOD adalah masa tenggang yang diberikan oleh Perusahaan kepada Team Partner berdasarkan peraturan WFDSA dan/atau APLI yang berlaku di Republik Indonesia dan ketentuan Kode Etik dan Aturan Perilaku terbaru, dimana Perusahaan memberikan tenggang waktu kepada Team Partner sebesar 30 (tiga puluh) hari kalender sejak tanggal pendaftaran untuk membatalkan pendaftarannya sebagai Team Partner. Dalam periode ini, Team Partner yang membatalkan keanggotaannya berhak untuk menerima kembali dari Perusahaan semua uang dan apa pun yang pernah dia bayarkan sebagai syarat untuk pendaftaran, termasuk Starter Kit dan produk yang dibeli dari Perusahaan dalam periode tersebut, dengan ketentuan bahwa Team Partner diharuskan untuk mengembalikan Starter Kit dan/atau produk dan/atau dokumen dan/atau alat lain yang mungkin dimiliki dalam kondisi yang baik dan asli, berdasarkan proses yang diatur lebih lanjut dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku ini.

1.27 JAMINAN PEMBELIAN KEMBALI adalah jaminan pembelian kembali produk yang telah dibeli oleh Team Partner jika Team Partner mengundurkan diri atau Perusahaan mengakhiri Team Partnernya dalam Cooling-Off Period.

1.28 PM/FITLINE SATISFACTION GUARANTEE adalah jaminan kepuasan yang diberikan oleh Perusahaan atas pengembalian penuh harga/nilai produk atau ganti produk kepada Team Partner dengan mengikuti ketentuan dokumen ini serta dalam kebijakan mengenai jaminan yang terdapat dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku ini.

1.29 LITERATUR PERUSAHAAN berarti (i) Syarat dan Ketentuan dalam Formulir Pendaftaran, (ii) Kode Etik dan

Aturan Perilaku, (iii) Rencana Pemasaran/Marketing Plan, (iv) Buku Panduan Team Partner (v) Starter Kit, dan (vi) informasi lain yang disediakan oleh Perusahaan dalam bentuk cetak atau dapat diunduh dan informasi yang tersedia di situs web resmi dan/atau saluran media sosial.

1.30 LOKASI RITEL adalah tempat penjualan tidak langsung yang bersifat tetap di ritel baik offline maupun online termasuk penjualan melalui situs web, atau media transaksi elektronik seperti ritel elektronik, iklan online, toko online, marketplace, yang dimiliki dan/atau dikelola oleh pihak ketiga.

1.31 HALAMAN SITUS WEB PRIBADI mengacu pada situs web yang dibuat, diluncurkan, dan dilindungi oleh Perusahaan atau dibuat dan diluncurkan oleh Team Partner yang telah disetujui sebelumnya oleh Perusahaan untuk kepentingan Team Partner atau jaringannya untuk mempromosikan dan memasarkan Produk FitLine dengan sistem penjualan langsung. Halaman Situs Web Pribadi bukanlah toko online dan/atau pasar milik Team Partner. Manfaat ini mungkin atau mungkin tidak tersedia pada saat penerbitan Kode Etik dan Aturan Perilaku ini dan mungkin atau mungkin tidak diperkenalkan di masa depan atas kebijakan Perusahaan sendiri.

1.32 PERSONAL STORE atau TOKO PRIBADI mengacu pada replika tampilan situs web Perusahaan yang dirancang, diterbitkan, dan dihosting oleh Perusahaan khusus untuk setiap Team Partner yang memenuhi syarat untuk fasilitas tersebut. Personal Store atau TOKO PRIBADI bukanlah toko online dan/atau marketplace milik Team Partner yang terpisah dari sistem Perusahaan. Manfaat ini mungkin atau mungkin tidak tersedia pada saat penerbitan Kode Etik dan Aturan Perilaku ini dan mungkin atau mungkin tidak diperkenalkan di masa depan atas kebijakan Perusahaan sendiri.

1.33 DISKON adalah manfaat langsung yang diterima sebagai Team Partner.

1.34 KOMISI diterima berdasarkan kinerja Team Partner yang dirinci dalam Selebaran Rencana Pemasaran/Marketing Plan dan/atau Buku Panduan Team Partner dalam waktu satu bulan kerja. Berbagai komisi yang tersedia adalah (i) Top Retailer (ii) FirstLine (iii) Performance/Prestasi (iv) 6 Level Royalties (v) Management/Top Management.

- Top Retailer: 3% pada poin pribadi 2500-4999 dan 5% pada poin pribadi 5000 ke atas

- FirstLine: 10% pada nilai GV dari Team Partner yang disponsori tidak termasuk Team Partner yang telah mencapai Manager Aktif atau Manager atau peringkat yang lebih tinggi

- Performance/Prestasi: Jumlah rupiah tetap yang diperoleh saat Team Partner yang disponsori membeli paket Profesional/Quick Start

- Royalti: 3% - 5% hingga 6 level/generasi. Persentase dan level tergantung pada kinerja Team Partner

- Management/Top Management: 2% - 21% pendapatan diferensial yang berasal dari semua poin dalam struktur. Komisi dihitung berdasarkan kinerja Team Partner. Komisi Management/Top Management yang dibayarkan kepada downline yaitu, yang diperoleh dengan struktur downline, akan dikurangi. Komisi sebagaimana tercantum dalam Rencana Pemasaran/Marketing Plan dan dibayarkan pada peringkat Vice President dan lebih tinggi akan berlaku setelah satu bulan yang memenuhi syarat yaitu, komisi dibayarkan, berdasarkan perhitungan Rencana Pemasaran/Marketing Plan, pada bulan pertama setelah peringkat Vice President atau lebih tinggi tercapai. Pencapaian tidak perlu di bulan berikutnya setelah bulan pertama. Komisi ini murni untuk Team Partner dan sama sekali tidak terkait dengan karyawan mana pun, terlepas dari posisinya di Perusahaan.

1.35 CHECK ASSURANCE adalah persyaratan oleh Team Partner agar memenuhi syarat untuk pendapatan tertentu yang disebutkan dalam Rencana Pemasaran/Marketing Plan. Ada beberapa metode untuk mencapai check assurance ini.

(i) 600 poin pribadi melalui penjualan pribadi (ii) Autoship pribadi dengan minimal 100 poin, dan 5 Team Partner di Firstline yang juga memiliki Autoship minimal 100 poin yang valid. Team Partner dapat mengganti poin dari Autoship yang tidak tercapai di Firstline mereka dengan poin/penjualan pribadi tambahan (iii) Memiliki setidaknya 1 poin pribadi dari penjualan pribadi dan setidaknya 1200 poin dalam grup. Grup menyertakan poin pribadi dari penjualan dan poin pribadi Team Partner downline Anda dari penjualan mereka (Manager dan peringkat yang lebih tinggi di downline Anda dikecualikan) (iv) Autoship pribadi dengan minimal 100 poin dan mensponsori 2 Team Partner yang membeli Paket Profesional/Quick Start (v) Membeli Paket Profesional/Quick Start (hanya dapat dilakukan sekali selama keanggotaan).

1.36 PROGRAM KENDARAAN adalah program khusus yang disediakan oleh Perusahaan untuk Team Partner yang telah mencapai peringkat International Marketing Manager atau lebih tinggi. Program ini berbentuk reward (hadiah) oleh Perusahaan. Keikutsertaan Team Partner dalam program ini bersifat sukarela dan tidak wajib setelah Team Partner mencapai level yang dipersyaratkan dimana syarat dan ketentuan keikutsertaan dalam program ini akan disepakati bersama oleh Team Partner dan Perusahaan dalam bentuk Pendaftaran Program Kendaraan. Program ini bukan hadiah langsung berupa kendaraan kepada Team Partner. Program ini berupa tunjangan bulanan dimana jumlah yang dibayarkan ditentukan berdasarkan peringkat yang dicapai oleh Team Partner dalam waktu 1 (satu) bulan kerja. Team Partner yang terdaftar dalam Program Kendaraan harus memenuhi semua syarat & ketentuan terkait program ini. Perusahaan berhak untuk sosialisasikan syarat dan ketentuan serta manfaat dari program ini dan memiliki hak untuk rubah sesuai kebijakan dan ketentuan yang berlaku termasuk hukum yang berlaku di Republik Indonesia.

1.37 KONGRES, KONFERENSI atau SEMINAR adalah jenis acara bisnis dan/atau pelatihan yang diberikan oleh Perusahaan kepada Team Partner yang telah memenuhi kualifikasi yang ditentukan oleh Perusahaan dan diberitahukan dari waktu ke waktu melalui media komunikasi

resmi. Acara dan pelatihan ini dapat diadakan di Republik Indonesia atau di tujuan internasional.

1.38 BIAYA ADMINISTRASI adalah biaya penalti sebesar Rp. 50.000 yang akan dibebankan kepada Team Partner apabila terdapat prosedur administrasi yang diperlukan yang bukan merupakan bagian dari standar pelayanan yang diberikan oleh Perusahaan. Misalnya, minta untuk membatalkan dan mengaktifkan kembali langganan autoship lebih dari sekali.

1.39 BACK ORDER adalah bentuk komitmen apabila terdapat hadiah, produk, atau barang yang seharusnya sudah didapatkan oleh Team Partner namun karena kesalahan teknis atau hal-hal lain yang tidak terduga dari Perusahaan, Team Partner belum menerima hadiah, produk, atau barang yang seharusnya dan tidak didapatkan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Pemenuhan back order dapat berupa hadiah atau produk atau pesanan barang dan/atau diskon tambahan untuk pembelian produk dan/atau juga hadiah pengganti.

1.40 FASILITAS ONLINE adalah seluruh fasilitas dan media yang disediakan oleh Perusahaan untuk kenyamanan Team Partner dalam memasarkan produk secara online.

1.41 SYARAT DAN KETENTUAN adalah bagian dari pendaftaran Team Partner dan merupakan bagian dari Perjanjian Team Partner antara calon Team Partner dan Perusahaan yang harus disetujui oleh calon Team Partner sebelum bergabung sebagai Team Partner.

1.42 PERJANJIAN TEAM PARTNER adalah perjanjian antara Team Partner dan Perusahaan yang merupakan perjanjian Team Partner untuk mematuhi Syarat dan Ketentuan dan seluruh literatur resmi perusahaan. Dengan mendaftar sebagai Team Partner, Team Partner secara langsung dianggap telah belajar, membaca, dan memahami segala hak dan kewajiban sebagai Team Partner.

1.43 KEANGGOTAAN DOBEL adalah jenis pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku yang ditunjukkan dengan mengulang pendaftaran untuk orang yang sama. Sanksi untuk jenis pelanggaran ini bervariasi dari pemblokiran hingga penghentian keanggotaan Team Partner.

1.44 BUKU PANDUAN TEAM PARTNER adalah penjelasan terperinci termasuk simulasi tentang bagaimana Team Partner harus bekerja untuk mencapai berbagai manfaat yang dinyatakan dalam Rencana Pemasaran/Marketing Plan, termasuk penjelasan tentang pelatihan dan alat yang dapat digunakan Team Partner untuk menjalankan bisnis.

1.45 BUSINESS OPPORTUNITY MEETING (S) atau BUSINESS PRESENTATION(S) atau WORKSHOP(S) atau TP ORIENTATION(S) atau BUSINESS ACADEMY(IES) atau PRODUCT ACADEMY(IES) adalah pelatihan gratis atau berbayar yang ditawarkan oleh Perusahaan untuk mendukung dan membantu Team Partner mencapai peringkat yang diinginkan dalam Rencana Pemasaran/Marketing Plan.

1.46 AUTOSHIP adalah program berlangganan berulang bulanan atau belanja berulang bulanan untuk semua Team Partner yang mengirimkan Formulir Autoship (jika ada). Diskon tambahan 10% ditawarkan untuk produk tertentu di dalam 'Optimal Set'. Produk lain mungkin termasuk dalam pesanan Autoship namun produk tambahan ini tidak menerima diskon tambahan dan tidak terhitung untuk memenuhi Manager Aktif/Check Assurance. Perusahaan berhak untuk menawarkan manfaat tertentu, sebagaimana diuraikan dalam literatur resmi, secara eksklusif kepada Team Partner dengan autoship yang valid. Autoship yang valid adalah autoship yang diproses setiap bulan setelah tanggal ketika Formulir Autoship (jika ada) diproses. Biaya administrasi dapat dikenakan kepada Team Partner yang membatalkan dan/atau mengaktifkan kembali Autoship mereka lebih dari sekali. Pada saat berlakunya Kode Etik dan Aturan Perilaku ini, Perusahaan menawarkan opsi berlangganan 1 bulan dan 3 bulan. Hal ini dapat berubah sewaktu-waktu mengikuti ketentuan yang tercantum dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku dan/atau hukum yang berlaku di Republik Indonesia.

Kata-kata yang dimulai dengan huruf kapital tetapi tidak didefinisikan dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku ini, harus memiliki arti yang sama dengan yang terkandung dalam Rencana Pemasaran/Marketing Plan.

BAB II - TEAM PARTNER

PASAL 2 - PERSYARATAN UNTUK MENJADI TEAM PARTNER

2.1 Untuk menjadi Team Partner, calon Team Partner sebagai aturan harus disponsori oleh Team Partner terdaftar lainnya. Dalam keadaan tertentu, Perusahaan dapat menugaskan calon Team Partner ke dalam jaringan sponsor apa pun.

2.2 Seseorang hanya dapat memiliki satu keanggotaan sebagai Team Partner.

2.3 Team Partner hanya dapat diberikan kepada individu, dengan tunduk pada ketentuan berikut:

- 1) Bagi WNI dan;
- 2) Telah mencapai batas usia dewasa sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia untuk menjadi Team Partner, dalam hal ini ditentukan oleh Perusahaan bahwa batas usia dewasa adalah 18 (delapan belas) tahun, memiliki Kartu Tanda Penduduk

yang masih berlaku (misalnya: KTP) yang dikeluarkan oleh pemerintah Republik Indonesia, dan menyertakan pindaian/salinan identifikasi yang sah kepada Perusahaan dan;

3) Berikan nomor rekening bank dan nama pemegang rekening atau nomor rekening dompet digital yang benar sesuai dengan nama calon Team Partner.

2.4 Calon Team Partner harus bersedia dan setuju untuk mematuhi ketentuan untuk bergabung sebagai Team Partner.

PASAL 3 - PROSEDUR PENDAFTARAN TEAM PARTNER

Pemohon dapat mengajukan pendaftaran dengan:

3.1 Langsung ke Perusahaan (i) mengisi Formulir Pendaftaran Team Partner dalam bentuk cetak atau digital (ii) menyetujui Syarat dan Ketentuan dan Kebijakan Privasi, (ii) melampirkan atau mengunggah salinan identitas resmi yang masih berlaku (misalnya: KTP) atau identitas Nomor Induk Kependudukan (NIK) asli yang masih berlaku, (iii) memberikan surat pernyataan bukan karyawan atau keluarga langsung (Ayah/Ibu, saudara kandung dan/atau anak-anak) dari Perusahaan atau karyawannya (jika berlaku), dan (v) membayar Biaya Pendaftaran (jika berlaku);

3.2 Melalui Sponsorship, dimana Sponsor membantu calon Team Partner untuk (i) mengisi Formulir Pendaftaran Team Partner atau (ii) atas nama calon Team Partner, disertai dengan Surat Pernyataan berupa Informasi Pendaftaran dan Persetujuan dari calon Team Partner, (iii) melampirkan atau mengunggah salinan atau salinan Kartu Tanda Penduduk (misalnya: KTP) atau identitas Nomor Induk Kependudukan (NIK) calon Team Partner sesuai dengan aslinya, (iv) memberikan surat pernyataan dari calon Team Partner bahwa ia bukan karyawan atau keluarga langsung (Ayah/Ibu, saudara kandung dan/atau anak) Perusahaan atau karyawannya (jika ada). Kemudian Team Partner melakukan (v) aktivasi Team Partner dan menyatakan penerimaannya atas Syarat dan Ketentuan, dan (vi) membayar Biaya Pendaftaran (jika berlaku).

PASAL 4 STATUS TEAM PARTNER

4.1 Setiap Team Partner akan menerima 1 (satu) nomor Team Partner yang dikeluarkan oleh Perusahaan.

4.2 Hubungan hukum antara Team Partner dan Perusahaan didasarkan pada Perjanjian Team Partner, dengan para pihak adalah PT FitLine Nutrition and Cosmetics sebagai Perusahaan dengan lisensi Penjualan Langsung dengan Team Partner sebagai Penjual Langsung independen.

4.3 Team Partner adalah pihak independen bagi Perusahaan. Team Partner tidak memiliki hubungan kerja dengan Perusahaan. Ketika mempresentasikan peluang bisnis kepada orang lain, Team Partner harus dengan jelas menyatakan sifat independen dari bisnis ini dan fakta bahwa tidak ada hubungan kerja dalam bentuk apa pun dengan Perusahaan.

4.4 Team Partner tidak memiliki wewenang untuk mengikat atau memikul kewajiban apa pun atas nama Perusahaan. Team Partner harus membayar ganti rugi kepada Perusahaan sehubungan dengan biaya atau denda yang mungkin timbul dari ketidakpatuhan terhadap Kode Etik dan Aturan Perilaku ini.

4.5 Satu-satunya posisi yang dapat digunakan pada kartu nama, materi cetak lainnya atau dalam komunikasi email Team Partner yang terkait dengan hubungan dengan Perusahaan adalah "Team Partner Independen" atau "Team Partner PM-International Independen", "Team Partner FitLine Independen", "Manajemen PM-International Independen", "Manajemen FitLine Independen". Untuk penjelasan terperinci, silakan merujuk ke literatur resmi tambahan.

4.6 Dengan mendaftar sebagai Team Partner, Team Partner secara langsung dianggap telah mempelajari, membaca, dan memahami semua hak dan kewajiban sebagai Team Partner. Semua hak dan kewajiban Team Partner yang terdapat dalam Perjanjian Team Partner berlaku sejak tanggal pendaftaran dan aktivasi Team Partner.

PASAL 5 – COOLING OFF PERIOD

Team Partner diberi waktu untuk memutuskan menjadi Team Partner dan dapat membatalkan pendaftaran Team Partnernya dalam waktu tiga puluh (30) hari kalender setelah bergabung. Dalam periode ini Team Partner yang membatalkan keanggotaannya berhak untuk menerima kembali dari Perusahaan semua uang dan apa pun yang pernah dia bayarkan sebagai syarat untuk pendaftaran Team Partner, termasuk Starter Kit dan produk yang dibeli dari Perusahaan dalam periode yang disebutkan, dengan ketentuan bahwa Team Partner diharuskan untuk mengembalikan semua Starter Kit dan produk serta dokumen dan peralatan lain yang Perusahaan telah sediakan dalam kondisi yang baik, asli dan dapat digunakan kembali, berdasarkan proses yang ditetapkan lebih lanjut dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku ini.

PASAL 6 - MASA BERLAKU TEAM PARTNER

6.1 Keanggotaan Team Partner berlaku efektif pada Tanggal Pendaftaran, yang berlaku untuk jangka waktu dua belas (12) bulan sejak Tanggal Pendaftaran.

6.2 Pengecualian dalam Klausul 6.1 berlaku dalam kasus berikut:

Nomor Team Partner akan berakhir secara otomatis dengan ketentuan sebagai berikut:

a. Untuk Team Partner Baru:

Jika tidak ada pesanan dalam bentuk apa pun yang dilakukan dalam waktu 30 (tiga puluh) hari sejak Tanggal Pendaftaran (periode tidak aktif Team Partner yang baru), maka nomor keanggotaannya akan secara otomatis kedaluwarsa pada hari

berikutnya setelah periode 30 (tiga puluh) hari sejak Tanggal Pendaftaran.

b. Untuk Team Partner yang telah melakukan pemesanan dalam periode 30 hari awal atau lebih dan telah menerima pendapatan dan Team Partner selain yang termasuk dalam kategori yang dimaksud dalam huruf a dan b;

Jika orang tersebut tidak melakukan pemesanan minimal 1 (satu) Poin selama 12 (dua belas) bulan berturut-turut sejak pesanan Poin terakhirnya, nomor keanggotaan akan secara otomatis kedaluwarsa tepat 12 (dua belas) bulan sejak tanggal pesanan Poin terakhir.

6.3 Team Partner dapat diperbarui setiap tahun setelah (i) pesanan produk dan/atau (ii) persetujuan sepihak dari Perusahaan. Biaya perpanjangan, jika berlaku, untuk Team Partner dilakukan dengan membayar biaya perpanjangan tahunan yang akan dimasukkan dalam tagihan pertama Team Partner setelah periode Team Partner diperpanjang dan diperpanjang. Biaya perpanjangan mungkin atau mungkin tidak diperlukan untuk memperluas hak akses Team Partner ke alat pendukung tertentu dan/atau layanan digital dan/atau perangkat yang disediakan oleh Perusahaan.

PASAL 7 – PASANGAN TEAM PARTNER

7.1 Jika pasangan Team Partner ingin menjadi Team Partner, keduanya harus disponsori bersama di bawah Team Partner yang sama (dapat dalam bentuk perseroan terbatas atau keanggotaan jika memungkinkan) atau jika secara terpisah, kemudian ditempatkan di bawah pasangan yang pertama kali menjadi Team Partner, langsung sebagai Firstline-nya.

7.2 Jika pasangan bergabung di bawah Team Partner yang terpisah, dan istri atau suami yang menjadi Team Partner kemudian mengakhiri keanggotaannya karena alasan apa pun, jika ada penghargaan yang diterima oleh pasangan sebagai akibat dari penghentian keanggotaannya, maka jumlah penghargaan yang akan diterima akan dikurangkan dari jumlah penghargaan yang diterima oleh istri atau suami yang pertama kali menjadi Team Partner.

PASAL 8 - PENGHENTIAN, PENGUNDURAN DIRI, DAN PENDAFTARAN ULANG TEAM PARTNER

8.1 Team Partner dapat menarik diri dari keanggotaannya mereka kapan saja setelah Cooling Off Period, dengan memberikan pemberitahuan tertulis sebelumnya kepada Perusahaan.

8.2 Team Partner berhak untuk mengundurkan diri sewaktu-waktu dengan mengajukan pengunduran diri dalam bentuk tertulis, ditandatangani dengan materai Rp. 10.000 yang kemudian harus dikirimkan kepada Perusahaan dengan salinan yang dikirimkan melalui email kepada office-fitline@pm-international.co.id. Tanggal efektif pengunduran diri akan berlaku efektif pada bulan berikutnya. Jika tanggal pengunduran diri efektif tidak disebutkan secara tegas dalam

surat tersebut, maka tanggal efektif pengunduran diri Team Partner adalah:

a) Awal bulan berikutnya sejak tanggal yang tertera pada judul surat pengunduran diri; atau

b) Awal bulan berikutnya sejak tanggal surat diterima oleh Perusahaan tempat orang yang bersangkutan terdaftar.

8.3 Pengunduran diri tersebut akan berlaku selambat-lambatnya pada hari kerja pertama bulan volume kerja berikutnya. Dalam hal demikian, sesuai dengan ketentuan peraturan Perusahann yang berlaku di Republik Indonesia disertai dengan permintaan tertulis dari Team Partner yang mengundurkan diri untuk Jaminan Beli Kembali apabila yang bersangkutan mengundurkan diri dalam masa Cooling-Off.

8.4 Mantan Team Partner (atau pasangan dari mantan Team Partner) dapat mengajukan Team Partner baru dengan memenuhi ketentuan berikut:

8.4.1 Untuk Team Partner Baru:

1) Dalam hal Team Partner dari Team Partner berakhir secara otomatis karena tidak ada pesanan yang dilakukan dalam waktu 30 (tiga puluh) hari sejak tanggal efektif pendaftaran atau dalam waktu 12 (dua belas) bulan sejak tanggal pembelian Poin terakhir, dalam hal ini periode kedaluwarsa otomatis dalam hal ini akan berlaku pada bulan berikutnya, maka pihak tersebut dapat mengajukan permohonan untuk menjadi Team Partner lagi di mana saja, baik di sponsor lama atau di sponsor lain, 1 (satu) hari setelah tanggal berakhirnya nomor Team Partner sebelumnya (30 hari atau 12 bulan masa tidak aktif + 1 hari).

2) Dalam hal Team Partner diberhentikan karena pengunduran diri tertulis yang diajukan kepada Perusahaan dan salinannya disampaikan melalui email kepada office-fitline@pm-international.co.id, di mana tanggal pengunduran diri dalam hal ini akan berlaku efektif pada hari kerja pertama bulan volume bisnis berikutnya, maka pihak tersebut dapat mengajukan permohonan untuk menjadi Team Partner lagi di mana saja, baik kepada sponsor lama maupun kepada sponsor lain, 12 (dua belas) bulan setelah tanggal efektif pengunduran diri.

Formulir Pendaftaran Team Partner yang baru harus menjelaskan bahwa permintaan pendaftaran baru dibuat dengan tunduk pada aturan ini, serta menyatakan bahwa pihak yang mendaftar adalah mantan Team Partner.

8.4.2 Untuk Team Partner yang telah mencapai level/ peringkat Manager atau lebih tinggi, dan telah menerima penghasilan sebesar Rp 500.000 (lima ratus ribu rupiah) atau lebih:

1) Dalam hal keanggotaannya Team Partner berakhir secara otomatis karena Team Partner belum melakukan pemesanan poin dalam waktu 12 (dua belas) bulan sejak tanggal pesanan poin terakhir (periode tidak aktif) dalam hal ini periode kedaluwarsa otomatis dalam hal ini akan berlaku efektif

pada bulan berikutnya, pihak tersebut dapat mengajukan permohonan untuk menjadi Team Partner lagi.

Ini adalah prinsip PM-international untuk menjaga dan melindungi garis sponsor. Team Partner yang telah mengakhiri keanggotaan bisnis mereka hanya dapat didaftarkan kembali sebagai Team Partner jika mereka mengajukan aplikasi baru dan (a) disponsori oleh mantan sponsor mereka atau jika (b) setidaknya 12 bulan telah berlalu sejak penghentian. Team Partner yang telah disusun dengan dihapus dari catatan sebagai Team Partner Tidak Aktif (12 bulan tanpa volume pribadi) dapat secara bebas didaftarkan ulang dengan aplikasi baru, yaitu, tidak hanya di bawah Sponsor sebelumnya tetapi di baris mana pun di bawah Sponsor mana pun.

Perlindungan jaringan juga berlaku untuk pelanggan dalam Customer Direct Program di negara-negara jika berlaku. Perlindungan jaringan pelanggan berlaku selama 6 bulan.

2) Dalam hal keanggotaannya diakhiri karena pengunduran diri tertulis yang diajukan kepada Perusahaan di mana terdaftar dan salinannya diserahkan melalui email kepada office-fitline@pm-international.co.id, di mana tanggal pengunduran diri dalam hal ini akan mulai berlaku pada bulan berikutnya, pihak tersebut dapat mengajukan permohonan untuk menjadi Team Partner lagi.

Formulir Pendaftaran Team Partner yang baru harus menjelaskan bahwa permintaan pendaftaran baru dibuat dengan tunduk pada aturan ini, serta menyatakan bahwa pihak yang mendaftar adalah mantan Team Partner.

PASAL 9 - MEMPERTAHANKAN GARIS SPONSOR

9.1 Team Partner hanya diizinkan untuk mendaftar ulang di jalur sponsor yang berbeda dengan memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam Pasal 8. Jika mereka mengundurkan diri, seluruh struktur mereka hilang dan ditransfer ke Sponsor awal mereka.

9.2 Kecuali memenuhi ketentuan dalam Pasal 8, Team Partner tidak diizinkan untuk mendaftar ulang di bawah jalur sponsor lain dengan alasan apa pun. Jika Team Partner tersebut melakukannya karena alasan apa pun, Perusahaan dapat memutuskan bahwa Team Partner kehilangan sebagian atau seluruh jaringan di bawahnya, karena jaringannya dapat ditransfer ke sponsor sebelumnya dari Team Partner yang bersangkutan.

PASAL 10 - PENGALIHAN TEAM PARTNER

10.1 Pengalihan Team Partner dari satu Sponsor ke Sponsor lainnya hanya dimungkinkan dalam kasus-kasus tertentu dan sepenuhnya atas kebijakan Perusahaan sendiri. Jika Team Partner ingin mengubah sponsornya, formulir dan tanda tangan resmi yang valid dari semua pihak yang diperlukan harus diserahkan kepada Perusahaan.

10.2 Team Partner, setelah terlebih dahulu memperoleh persetujuan tertulis dari Perusahaan atas kebijakan Perusahaan sendiri, dapat diizinkan untuk mentransfer, atau mentransfer Team Partner mereka, tetapi hanya kepada keluarga dekat mereka (pasangan atau anak). Surat permintaan transfer tersebut harus dikirim ke Perusahaan. Team Partner yang telah mentransfer Team Partner mereka berdasarkan aturan ini dapat mengajukan permohonan kembali untuk Team Partner tersebut jika telah melewati jangka waktu setidaknya 12 (dua belas) bulan sejak Team Partner terakhir mereka ditransfer.

10.3 Jika Team Partner meninggal dunia, keanggotaannya dapat dialih ke pasangan, anak, atau orang tua Team Partner yang telah meninggal selama pengalihan diminta secara tertulis dengan persetujuan semua ahli waris, ahli waris menerima aturan Perusahaan dalam versi sebenarnya, dan Perusahaan setuju secara tertulis. Perjanjian hanya dapat ditolak karena alasan penting. Jika tidak ada ahli waris yang ditunjuk karena alasan apa pun, maka Perusahaan berhak berdasarkan ketentuan hukum dan peraturan yang berlaku untuk mengakhiri Team Partner.

10.4 Dalam hal pengakhiran sebagaimana disebutkan dalam poin (3) Pasal ini, semua pembayaran yang tertunda kepada Team Partner yang telah meninggal harus dibayarkan kepada ahli waris yang disahkan oleh Team Partner tersebut. Perusahaan berhak untuk meminta salinan dan melihat dokumen asli yang diperlukan untuk memverifikasi keabsahan ahli waris tersebut sebagai syarat untuk pembayaran tersebut, termasuk pembebasan Perusahaan dan semua karyawannya dari klaim pihak ketiga. Dokumen yang dibutuhkan adalah Surat Keterangan Waris yang sah menurut peraturan dan undang-undang yang berlaku di Indonesia dan/atau Surat Keputusan Pengadilan yang sudah bersifat tetap.

10.5 Pengalihan atau pengalihan grup atau bagian mana pun dari Grup atau Struktur atau bagian mana pun dari Struktur tidak diizinkan kecuali sebagaimana ditentukan dalam Pasal ini.

BAB III – HAK & KEWAJIBAN PERUSAHAAN

PASAL 11 - HAK

Dengan memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku, Perusahaan berhak untuk:

11.1 Menolak aplikasi untuk pendaftaran Team Partner atau aplikasi ulang dengan alasan apa pun.

11.2 Menerima dan menyimpan data pribadi calon Team Partner yang akan digunakan sesuai dengan ketentuan Kebijakan Privasi.

11.3 Memberikan sanksi atas pelanggaran kepatuhan Team Partner.

11.4 Melakukan pemotongan terkait pajak atas penghasilan Team Partner sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

11.5 Mengingatkan setiap saat untuk semua pesanan yang jatuh tempo, jika ada, yang merupakan kewajiban pembayaran Team Partner kepada Perusahaan, Perusahaan berhak untuk mengurangi dari pendapatan atau komisi atau bonus yang dibayarkan oleh Perusahaan kepada Team Partner tersebut.

11.6 Perusahaan berhak untuk mengubah harga jual produk kapan saja dengan mengikuti peraturan dan undang-undang yang berlaku di Indonesia. Pemberitahuan mengikuti berdasarkan hukum dan peraturan negara.

11.7 Produk yang dapat dikembalikan adalah produk yang dapat dipasarkan kembali oleh Perusahaan, termasuk materi promosi, alat penjualan, atau barang lain yang ditawarkan oleh Perusahaan. Produk yang dimaksud dalam ketentuan ini

adalah produk dan/atau kemasan yang belum diubah dengan cara apa pun dan/atau belum melewati masa berlaku/tanggal dan/atau Perusahaan masih memasarkan barang-barang tersebut dalam brosurnya atau literatur resmi lainnya atau saluran komunikasi.

PASAL 12 - KEWAJIBAN

12.1 Fasilitas sebagaimana disepakati dalam Formulir Team Partner kepada Team Partner.

12.2 Memberikan pelatihan dan dukungan yang terkait kepada Team Partner tetapi tidak terbatas pada; Rencana Pemasaran/Marketing Plan dan/atau Kode Etik dan Aturan Perilaku dan/atau literatur resmi lainnya dengan jadwal, bahan, alat, dan mekanisme yang diatur oleh Perusahaan.

12.3 Melakukan kegiatan usaha sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, termasuk melakukan perubahan pada Perjanjian Team Partner dan literatur resmi jika diwajibkan oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku.

12.4 Memberikan pemberitahuan dan/atau penyebarluasan sekurang-kurangnya 30 (tiga puluh) hari sebelum berlakunya perubahan apabila terdapat perubahan dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku dan/atau Buku Pedoman Team Partner dan/atau Rencana Pemasaran/Marketing Plan dan/atau literatur resmi lainnya dan sesuai dan/atau jika diwajibkan oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku.

BAB IV - HAK & KEWAJIBAN TEAM PARTNER

PASAL 13 HAK TEAM PARTNER

Dengan memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku, Team Partner berhak untuk:

13.1 Menerima program pelatihan, bantuan pelatihan, dan fasilitas dari Perusahaan kepada Team Partner dan jaringannya.

13.2 Mendapatkan haknya termasuk namun tidak terbatas pada partisipasi dalam program apa pun untuk Team Partner baru, penerimaan komisi, bonus, penghargaan, dan/atau hadiah jika Team Partner mematuhi dan memenuhi semua kewajiban dan persyaratan dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku ini.

13.3 Memiliki kesempatan yang sama untuk melakukan kegiatan bisnis.

PASAL 14 - KEWAJIBAN TEAM PARTNER

14.1 Kewajiban Umum

a) Team Partner tidak boleh melibatkan diri dalam aktivitas apa pun yang dapat menciptakan persepsi dan/atau reputasi buruk dan/atau pencemaran nama baik bagi Perusahaan atau diri mereka sendiri.

b) Team Partner harus mengambil langkah-langkah yang tepat untuk memastikan perlindungan semua informasi pribadi yang diberikan oleh pelanggan, calon pelanggan, calon Team Partner, dan Team Partner lainnya, sesuai dengan undang-undang setempat yang berlaku untuk privasi dan perlindungan data.

c) Team Partner wajib menggunakan jaringan hanya untuk memasarkan produk dan/atau jasa yang berkaitan dengan bisnis.

d) Team Partner harus mengakui bahwa perusahaan beroperasi di pasar tertentu, dan tidak di semua negara di seluruh dunia, secara ketat mematuhi kewajibannya mengenai keamanan produk, pendaftaran produk, impor, dan aturan lain yang mungkin berlaku untuk perdagangan di negara masing-masing. Perusahaan tidak bertanggung jawab atas denda, perselisihan, atau klaim apa pun yang timbul dari atau terkait dengan perdagangan lintas batas yang dilakukan

oleh Team Partner ke negara-negara di luar pasar tempat Perusahaan beroperasi. Dengan demikian, Perusahaan akan menentukan bahwa Team Partner bertanggung jawab penuh atas semua klaim atau konsekuensi dari tindakan tersebut.

e) Mengenai materi promosi, beranda pribadi, dan/atau saluran media sosial pribadi Team Partner, seperti Facebook, Instagram, dan/atau saluran lain, yang telah ditentukan sebelumnya, disetujui, dan disediakan oleh Perusahaan dapat digunakan sebagaimana ditentukan tanpa perlu persetujuan lebih lanjut. Team Partner tidak dapat mendaftarkan atau menggunakan situs web atau beranda dengan nama domain yang menggunakan kata "PM-International" dan/atau "FitLine" dan/atau melanggar literatur relevan yang disediakan dalam Kebijakan Logo, Merek, dan Nama Team Partner dan/atau Kebijakan Media Sosial Team Partner. Team Partner hanya dapat mengarahkan lalu lintas ke situs web resmi, blog, dan media resmi lainnya. Perusahaan berhak untuk terlebih dahulu memberikan persetujuan tertulis sebelum materi tersebut dipublikasikan. Kebijakan terperinci untuk Team Partner dijelaskan lebih lanjut dalam Kebijakan Logo, Merek, dan Nama serta Kebijakan Media Sosial.

14.2 Kewajiban terhadap Konsumen dan/atau Konsumen Ritel dan/atau Pelanggan dan/atau Pelanggan Ritel

a) Team Partner dilarang menggunakan praktik penjualan yang menyesatkan, menipu, atau tidak adil.

b) Sejak pertama kali berhubungan dengan konsumen dan/atau calon konsumen, Team Partner harus memperkenalkan dirinya dan menjelaskan maksud pertemuan tersebut. Team Partner diwajibkan untuk memastikan transparansi tentang identitas mereka sebagai Team Partner dalam komunikasi terkait, baik melalui email, situs web, atau media lainnya. Informasi kontak yang jelas serta informasi bahwa pengirim bukan perwakilan Perusahaan harus diberikan. Kata "Independen" harus selalu ditambahkan sebelum kata "Team Partner" untuk setiap deskripsi / penjelasan identitas, seperti dalam tanda tangan email, kartu nama, termasuk informasi di situs web, media sosial, dan sejenisnya.

c) Team Partner akan menawarkan kepada pelanggan mereka penjelasan produk yang akurat dan lengkap serta demonstrasi harga dan, jika berlaku, persyaratan kredit; ketentuan pembayaran; persyaratan pendinginan, termasuk kebijakan pengembalian; ketentuan garansi; layanan purna jual; dan tanggal pengiriman. Team Partner harus memberikan jawaban yang akurat dan mudah dipahami untuk semua pertanyaan dari pelanggan.

d) Sejauh batasan klaim dibuat sehubungan dengan manfaat produk, Team Partner hanya akan membuat klaim produk secara lisan atau tertulis sebagaimana diizinkan oleh Perusahaan. Team Partner tidak boleh dengan cara apa pun salah menggambarkan kualitas, kinerja, atau ketersediaan produk FitLine apa pun. Mereka tidak dapat membuat klaim apa pun atas produk selain yang tercantum pada label produk atau dalam literatur resmi perusahaan. Team Partner akan mengganti rugi dan tidak meminta pertanggungjawaban

Perusahaan atas biaya atau kerugian atau kewajiban yang timbul dari pihak ketiga karena kesalahan penyajian tersebut.

e) Untuk semua penjualan produk kepada pelanggannya, Team Partner harus menyerahkan atau memberikan formulir pemesanan produk kepada pelanggan yang: mengidentifikasi Perusahaan, Team Partner yang melakukan penjualan termasuk nama, alamat, dan nomor telepon mereka, semua persyaratan materi penjualan, ketentuan garansi dan/atau garansi, deskripsi dan batasan terperinci atau layanan purna jual, masa garansi dan tindakan korektif yang tersedia untuk pelanggan serta Tanda Terima Penjualan kepada pelanggan setelah transaksi dilakukan. Dijalankan.

f) Team Partner tidak boleh menggunakan testimonial atau dukungan apa pun yang tidak sah, usang, atau tidak dapat dilaksanakan, tidak terkait dengan penawaran atau digunakan dengan cara apa pun yang dapat menyesatkan pelanggan.

g) Team Partner dilarang menggunakan perbandingan yang menyesatkan. Poin perbandingan harus didasarkan pada fakta yang dapat dibuktikan. Team Partner dilarang mencemarkan nama baik perusahaan, bisnis, atau produk lain secara tidak wajar, baik secara langsung maupun tidak langsung. Team Partner dilarang mengambil keuntungan yang tidak masuk akal dari nama baik yang melekat pada nama dagang dan simbol perusahaan, bisnis, atau produk lain mana pun.

h) Memberikan pengetahuan yang cukup kepada calon Team Partner yang mungkin atau mungkin tidak disponsori mengenai syarat dan ketentuan mendapatkan komisi dan/atau bonus sebagai Team Partner, termasuk memberikan pengetahuan tentang kewajiban dan/atau persyaratan atas penghasilan tersebut.

i) Team Partner akan melakukan kontak secara langsung, melalui telepon atau elektronik dengan cara yang wajar dan selama jam-jam yang wajar untuk menghindari gangguan. Team Partner harus menghentikan demonstrasi atau presentasi penjualan atas permintaan konsumen.

j) Informasi yang diberikan Team Partner kepada konsumen harus diberikan dengan cara yang jelas dan dapat dimengerti dengan memperhatikan prinsip-prinsip itikad baik dalam transaksi komersial dan prinsip-prinsip yang mengatur perlindungan mereka yang tidak mampu, sesuai dengan undang-undang nasional, untuk memberikan persetujuan mereka, seperti anak di bawah umur.

k) Team Partner dilarang menyalahgunakan kepercayaan konsumen individu dan harus menghormati kurangnya pengalaman komersial konsumen dan dilarang mengeksploitasi usia, penyakit, kelemahan mental atau fisik konsumen, kredibilitas, kurangnya pemahaman atau kurangnya pengetahuan bahasa.

l) Team Partner dilarang membujuk seseorang untuk membeli produk berdasarkan pernyataan bahwa konsumen dapat mengurangi atau mengklaim kembali harga pembelian dengan merujuk calon konsumen ke Team Partner untuk

pembelian serupa jika pengurangan atau penggantian tersebut bergantung pada beberapa peristiwa di masa mendatang.

m) Team Partner harus selalu berusaha untuk memenuhi pesanan konsumen secara tepat waktu.

14.3 Kewajiban kepada Team Partner lainnya

a) Team Partner dilarang menerima pelanggan dan/atau pesanan pelanggan dari Team Partner lain atau mengganggu dengan meminta Team Partner di jalur sponsor lain.

b) Team Partner dilarang menyatakan secara salah penjualan atau pendapatan atau pendapatan aktual dari Team Partner lainnya. Setiap laporan laba dan angka penjualan harus: (a) jujur, akurat, dan disajikan dengan cara yang tidak salah, menipu, atau menyesatkan, dan (b) berdasarkan fakta yang didokumentasikan dan dibuktikan di pasar yang relevan. Calon Team Partner harus: (c) diberi tahu bahwa pendapatan dan penjualan aktual akan bervariasi menurut orang dan akan tergantung pada keterampilan, waktu dan upaya penjual yang diberikan dan faktor-faktor lain dan; (d) diberikan informasi yang cukup untuk membuat evaluasi yang wajar tentang peluang untuk mendapatkan penghasilan.

c) Team Partner dilarang membebankan biaya kepada Team Partner lain atau calon Team Partner untuk materi atau layanan apa pun yang tidak dikembangkan dan/atau disetujui secara resmi dan resmi oleh Perusahaan kecuali untuk biaya untuk menutupi biaya yang terkait langsung dengan pelatihan dan/atau pertemuan tidak wajib yang diadakan oleh Team Partner.

d) Setiap materi pemasaran yang dikembangkan oleh Team Partner harus sesuai dengan kebijakan dan prosedur Perusahaan. Team Partner yang menjual materi promosi atau pelatihan yang disetujui atau diizinkan secara hukum kepada Team Partner lainnya: (i) hanya akan menawarkan materi yang sesuai dengan standar yang sama dengan yang dipatuhi Perusahaan, (ii) dilarang melakukan pembelian materi tersebut sebagai persyaratan Team Partner lainnya; (iii) memberikan bantuan penjualan dengan biaya yang wajar dan umum, tanpa keuntungan besar bagi Team Partner, setara dengan materi serupa yang umumnya tersedia di pasar; dan (iv) menawarkan kebijakan pengembalian tertulis yang sama dengan kebijakan pengembalian Perusahaan. Untuk menghindari pelanggaran dan/atau perselisihan, Team Partner harus menerima persetujuan tertulis dari Perusahaan sebelum menerapkan tindakan apa pun.

e) Team Partner akan menghubungi Team Partner lain hanya dengan cara yang wajar dan selama jam yang wajar untuk menghindari gangguan.

f) Perusahaan tidak memberlakukan ketentuan apa pun untuk pembelian minimum, baik dalam jumlah atau nilai, pada Team

Partnernya. Demikian pula, Team Partner dilarang mendesak atau memaksa orang-orang yang dia sponsori untuk memesan melalui mereka, memesan jumlah minimum atau mempertahankan sejumlah stok produk. Semua Team Partner dapat memesan produk langsung dari Perusahaan, tetapi biaya penanganan dan kurir yang berbeda mungkin berlaku tergantung pada ukuran pesanan dan/atau tujuan pesanan. Setiap Team Partner diberi kebebasan untuk menentukan berdasarkan penilaian kebutuhannya, yang mencerminkan perkiraan atau penjualan / konsumsi yang diinginkan. Team Partner dilarang mewajibkan atau mendorong Team Partner lain untuk membeli inventaris atau alat penjualan dalam jumlah yang tidak wajar. Team Partner dilarang menyimpan lebih banyak persediaan daripada yang mereka harapkan untuk dijual atau dikonsumsi.

g) Team Partner dilarang menggunakan jaringan Perusahaan untuk materi pemasaran, produk atau skema yang tidak disetujui oleh Perusahaan dan yang tidak sesuai dengan kebijakan dan prosedur Perusahaan.

h) Team Partner dilarang membujuk atau menarik penjual langsung perusahaan penjualan langsung lainnya secara sistematis dan aktif untuk menjadi Team Partner.

i) Team Partner dilarang mencemarkan nama baik produk, rencana penjualan, dan pemasaran perusahaan lain, atau fitur perusahaan lain secara tidak masuk akal.

j) Team Partner tidak boleh melakukan pemesanan atas nama Team Partner lainnya, tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari Team Partner terkait.

k) Dalam membangun Grup dan/atau Struktur mereka, Team Partner harus memastikan bahwa semua Team Partner baru akan mengikuti ketentuan pembelian dan pembayaran, jika ada, sebagaimana disediakan oleh Perusahaan.

l) Dalam menjadi Sponsor, Team Partner harus memastikan bahwa dia melatih dan memotivasi Team Partner yang disponsori secara pribadi.

m) Team Partner tidak boleh terlibat dalam wawancara tentang, atau yang merujuk ke Perusahaan dengan media apa pun, baik melalui televisi, internet, radio, majalah, dll. atau menggunakan media iklan (termasuk iklan viral seperti SMS, internet, dll.) untuk tujuan pemasaran bisnis Perusahaan tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari Perusahaan.

n) Team Partner tidak boleh terlibat dalam dialog media sosial palsu dengan menyatakan atau memberikan informasi palsu atau menyesatkan tentang Perusahaan, produk, atau layanannya, atau secara umum yang dapat mengakibatkan hilangnya reputasi baik Perusahaan. Team Partner diharuskan untuk merujuk pada literatur resmi yang disediakan oleh Perusahaan.

BAB V - PEMBINAAN, PELATIHAN, & FASILITAS UNTUK TEAM PARTNER

PASAL 15 - PROGRAM PELATIHAN & PEMBINAAN TEAM PARTNER

Perusahaan menyiapkan program pelatihan yang komprehensif untuk setiap Team Partner yang terdiri dari namun tidak terbatas pada:

15.1 Akademi Bisnis dan/atau Akademi Produk

Akademi Bisnis dan/atau Akademi Produk adalah pelatihan yang disiapkan oleh Perusahaan untuk mendukung dan membantu setiap Team Partner mencapai tingkat yang diinginkan dalam Rencana Pemasaran/Marketing Plan. Pelatihan ini dapat diberikan secara luring maupun daring. Penjelasan lebih rinci dapat ditemukan di Buku Panduan Team Partner.

15.2 Selain Akademi Bisnis dan/atau Produk, Perusahaan juga menyiapkan pelatihan dalam bentuk konferensi dan/atau acara pelatihan yang diadakan di dalam negeri atau di luar negeri dengan persyaratan kualifikasi prestasi tertentu. Pelatihan tahunan tertentu yang diselenggarakan Perusahaan sebagaimana dinyatakan di bawah ini adalah untuk semua Team Partner yang telah mencapai persyaratan kualifikasi yang relevan yang dikomunikasikan oleh Perusahaan. Penjelasan yang lebih rinci dapat ditemukan di Panduan Team Partner atau selebaran terpisah yang disediakan oleh perusahaan dari waktu ke waktu.

Perusahaan memberi dukungan kepada Team Partner melalui berbagai macam acara yang dirancang untuk mendukung pertumbuhan sesuai dengan tujuan pribadi. Acara, seminar, pelatihan, dan/atau konferensi dapat diikuti secara gratis atau dengan biaya dan/atau dengan persyaratan kualifikasi.

- Presentasi Bisnis/Business Opportunity Meeting - Acara mingguan untuk Team Partner dan tamu/prospek
- Workshops - Acara mingguan untuk Team Partner
- Business Academy - Acara bulanan untuk Team Partner

- Manager Training – Acara bulanan untuk Team Partner yang meraih peringkat Manager atau lebih tinggi pada bulan sebelumnya

- Product Academy – Acara triwulanan untuk Team Partner

- Kick-Off Nasional – Acara tahunan untuk Team Partner

- Kongres Nasional – Acara tahunan untuk Team Partner

- Pelatihan IMM – Untuk Team Partner yang telah mencapai peringkat International Marketing Manager atau lebih tinggi (silakan lihat bagian Pelatihan IMM untuk detailnya)

- World Management Congress dan Konferensi Asia – untuk Team Partner yang telah mencapai kriteria kualifikasi (silakan lihat bagian World Management Congress dan Konferensi Asia untuk detailnya)

- Konferensi Winter Leadership – untuk Team Partner yang telah mencapai kriteria kualifikasi (silakan lihat bagian Konferensi Winter Leadership untuk detailnya)

- Konferensi Global/Dunia - untuk Team Partner yang telah mencapai kriteria kualifikasi (silakan lihat bagian Konferensi Global/Dunia untuk detailnya)

- Presidents Team Conference – untuk Team Partner yang telah mencapai kriteria kualifikasi (silakan lihat bagian Presidents Team Conference untuk detailnya)

15.3 Perusahaan akan memberikan penjelasan terperinci tentang partisipasi Team Partner dalam setiap pelatihan melalui pengumuman resmi di media apa pun seperti situs web Perusahaan atau dalam selebaran penjelasan yang menjelaskan setiap acara pelatihan yang relevan.

15.4 Semua bentuk pelatihan yang disediakan oleh Perusahaan tidak dapat diganti atau dikompensasi dengan uang.

BAB VI – JAMINAN DARI PERUSAHAAN

PASAL 16 JAMINAN PEMBELIAN KEMBALI

16.1 Perusahaan membeli kembali Produk, Brosur, dan Starter Kit dengan syarat semuanya dalam kondisi baik, disegel,

layak untuk dijual, dan masih termasuk sebagai bagian dari bisnis Perusahaan. Perusahaan dapat atau mungkin tidak dikenakan biaya administrasi 10% (sepuluh persen) dengan mengurangi nilai manfaat yang telah diterima oleh Team Partner sehubungan dengan pembelian barang (misalnya, komisi, bonus, dll).

16.2 Perusahaan akan mengembalikan biaya, jika ada, yang diperlukan untuk menjadi atau tetap menjadi Team Partner yang telah dibayarkan oleh Team Partner kepada Perusahaan dalam jangka waktu 30 hari sebelum penghentian berlaku.

16.3 Dalam hal jaminan kualitas dan manfaat produk, Perusahaan akan memberi kompensasi berupa ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian, dan pemanfaatan barang yang diperdagangkan, akibat kesalahan perusahaan yang dapat dibuktikan melalui instansi resmi independent berskala internasional atau Tim Kedokteran yang diakui Pemerintah.

PASAL 17 JAMINAN KEPUASAN KONSUMEN

Perusahaan menawarkan Jaminan Kepuasan Konsumen sebagaimana tercantum dalam Pasal ini kepada Konsumen Ritel dan/atau Pelanggan Ritel.

Perusahaan menjamin kualitas produk dengan nama dagang PM-International dan/atau FitLine dan menyatakan bahwa produk yang diproduksi oleh atau untuk kami telah memenuhi tingkat standar kualitas tertinggi. Kami yakin bahwa Pelanggan akan menyatakan kepuasan dengan produk kami. Kami dengan ini menawarkan jaminan lebih lanjut yang memungkinkan konsumen/pelanggan ritel untuk menukar atau mendapatkan pengembalian uang untuk produk yang mungkin tidak dia puaskan. Penukaran tersebut dapat diklaim dalam waktu 30 (tiga puluh) hari sejak konsumen ritel/pelanggan menerima pesannya. Jaminan ini tidak berlaku untuk pesanan atau produk yang sengaja dirusak atau disalahgunakan. Kecuali dikomunikasikan sebaliknya, kebijakan mengenai pengembalian dan pengembalian pesanan dan/atau produk dan pengembalian uang berdasarkan bagian ini hanya dapat diberlakukan berdasarkan ketentuan yang ditetapkan dalam bagian ini.

PASAL 18 – KOMISI DAN/ATAU BONUS DAN/ATAU KEBIJAKAN PERPAJAKAN DAN KEPATUHAN TERHADAP PERATURAN PERPAJAKAN

18.1 Komisi dan/atau bonus terdiri dari semua opsi pendapatan potensial yang disebutkan dalam literatur resmi dan/atau Rencana Pemasaran/Marketing Plan dan/atau Buku Panduan Team Partner.

18.2 Jadwal pembayaran adalah bulanan, antara tanggal 18 – 20 bulan berikutnya, melalui transfer bank ke rekening bank lokal Team Partner yang diinformasikan kepada Perusahaan pada saat pendaftaran atau, melalui pemberitahuan tertulis resmi dan/atau, dalam hal perubahan rincian rekening bank, surat pernyataan yang ditandatangani oleh pihak terkait dengan materai Rp 10.000.

18.3 Pembayaran dilakukan kepada Team Partner yang memenuhi salah satu atau semua hal berikut; (i) memiliki total penghasilan bruto sebesar Rp. 100.000 atau lebih dan/atau (ii) memiliki langganan Autoship dengan minimal 100 poin yang masih valid/berlaku dan/atau (iii) memenuhi salah satu persyaratan yang tercantum dalam Rencana Pemasaran/Marketing Plan dan/atau Buku Panduan Team Partner.

18.4 Team Partner harus mematuhi semua hukum dan peraturan yang berlaku, untuk pengoperasian keanggotaan mereka, termasuk namun tidak terbatas pada undang-undang dan peraturan pajak yang relevan, termasuk namun tidak terbatas pada:

18.4.1 Pemotongan pajak dimana Perusahaan melakukan pengurangan pajak penghasilan atas penghasilan Team Partner berdasarkan norma dan ketentuan pajak yang berlaku; dan

18.4.2 Pendaftaran dan Pelaporan Pajak, di mana Team Partner diharuskan untuk mendapatkan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) dan membuat pelaporan pajak tahunan atas penghasilan mereka termasuk yang diperoleh dari Team Partner mereka.

BAB VII - LARANGAN UNTUK TEAM PARTNER

PASAL 19 - LARANGAN

19.1 Team Partner dilarang mereproduksi atau memperoleh dari sumber apa pun selain Perusahaan, barang tempat merek dagang atau logo dicetak atau ditampilkan, kecuali jika disetujui lain oleh Perusahaan secara tertulis.

19.2 Tidak ada Team Partner yang diizinkan untuk menjual atau mempromosikan, termasuk mendemonstrasikan atau menampilkan produk di outlet ritel mana pun di lokasi ritel

tetap dalam bentuk apa pun, termasuk outlet media transaksi elektronik seperti ritel elektronik, iklan baris online, toko web, pasar seperti Tokopedia, Lazada, Shopee atau sejenisnya yang dimiliki oleh pihak ketiga atau melalui lelang. Tidak ada brosur dan/atau literatur dan/atau materi pemasaran lainnya yang dapat dijual atau ditampilkan di outlet ritel atau lokasi ritel tetap kecuali ditentukan lain secara tertulis oleh Perusahaan. Tempat yang secara teknis bukan gerai ritel dan lokasi ritel tetap seperti pusat kesehatan dan/atau kebugaran dan/atau arena/fasilitas olahraga dan/atau salon kecantikan

dan/atau tempat lain yang telah disetujui sebelumnya, dapat digunakan untuk menampilkan produk dan/atau materi, tetapi tidak untuk melakukan penjualan produk.

19.3 Perusahaan dapat segera mencabut/menghentikan Team Partner dari keanggotaannya dengan pemberitahuan tertulis, jika Team Partner ditemukan telah memberikan informasi palsu tentang Pendaftaran Team Partner atau terlibat dalam kegiatan yang melanggar hukum dan/atau melanggar Kode Etik dan Aturan Perilaku dan/atau jika suatu tindakan telah mengakibatkan kewajiban dan/atau kerusakan pada Perusahaan.

19.4 Team Partner dilarang melaksanakan Keanggotaan Dobel/Duplikat dalam melakukan kegiatan usahanya. Kegiatan Keanggotaan Dobel/Duplikat meliputi:

19.4.1 Daftar ulang menggunakan kartu identitas yang berbeda.

19.4.2 Daftar ulang menggunakan nama yang berbeda, pada jaringan atau jaringan yang berbeda.

19.4.3 Mendaftar ulang menggunakan nama yang sama, di jaringan atau jaringan yang berbeda.

19.4.4 Mendaftar ulang menggunakan kartu identitas yang diubah sehingga tidak sesuai dengan aslinya.

19.4.5 Menjalankan bisnis tetapi tidak menggunakan/dengan nama terdaftar (misalnya, mendaftar menggunakan nama sendiri, tetapi orang yang melakukan bisnis adalah saudara kandung atau orang lain).

19.4.6 Pasangan yang terdaftar di jaringan atau jaringan yang berbeda.

19.4.7 Daftar ulang dalam masa tenggang yang ditetapkan dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku tanpa menyebutkan tanggal kedaluwarsa nomor pendaftaran lama yang sebelumnya telah menjadi Team Partner Perusahaan

19.5 Jika Perusahaan menemukan pelanggaran Keanggotaan Dobel/Duplikat, nomor Team Partner baru (yang kemudian terdaftar) dan seluruh jaringan yang ada akan dikembalikan ke nomor Team Partner lama, dan nomor Team Partner baru akan dihapus.

19.6 Jika pelanggaran dilakukan oleh Team Partner, Team Partner dapat dikenakan sanksi sesuai kebijakan Perusahaan, untuk jangka waktu yang ditetapkan oleh Direktur Utama Perusahaan dan pelanggaran serta sanksi tersebut akan tercantum dalam catatan resmi yang relevan.

19.7 Apabila selama masa investigasi, Sponsor dan/ atau Upline ditemukan terlibat dalam kasus pelanggaran Keanggotaan Dobel/Duplikat yang dilakukan oleh downline-nya dan/atau pelanggaran lain yang dilakukan oleh Team Partner dalam jaringannya, maka Sponsor dan/atau Upline juga dapat dikenakan sanksi untuk jangka waktu yang ditetapkan oleh Direktur Utama Perusahaan.

19.8 Team Partner yang terlibat dalam pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku dapat diumumkan pada Pertemuan Team Partner dan/atau Pemimpin dan/atau melalui buletin dan/ atau papan pengumuman di kantor cabang dan/atau di situs web resmi. Perusahaan memiliki semua hak dan kebijakan tunggal mengenai keputusan dan pelaksanaan pengumuman.

BAB VIII - PROSEDUR PENYELESAIAN SENGKETA

PASAL 20 - PROSEDUR PENYELESAIAN SENGKETA

20.1 Dalam hal terjadi ketidaksepakatan atau perselisihan antara Perusahaan dan Team Partner yang timbul dari atau sehubungan dengan (i) Keanggotaan Team Partner dan/ atau (ii) Kode Etik dan Aturan Perilaku dan/atau (iii) Rencana Pemasaran/Marketing Plan dan/atau (iv) Buku Panduan Team Partner, Perusahaan dan Team Partner dengan ini setuju untuk menyelesaikannya dengan musyawarah untuk konsensus dalam waktu 30 (tiga puluh) hari kalender.

20.2 Jika dalam waktu 30 (tiga puluh) hari kalender perselisihan atau perselisihan tidak dapat diselesaikan secara musyawarah untuk mufakat, Perusahaan dan Team Partner setuju bahwa setiap dan semua perselisihan yang belum terselesaikan yang timbul dari atau sehubungan dengan Team Partner, termasuk pertanyaan mengenai keberadaan, validitas atau pengakhiran, akan dirujuk dan akhirnya diputuskan oleh Badan Arbitrase Nasional

Indonesia – “BANI”) sesuai dengan peraturan administrasi dan prosedural (“BANI Aturan Arbitrase”) oleh tiga arbiter yang ditunjuk sesuai dengan Aturan Arbitrase BANI. Aturan Arbitrase BANI dengan ini dianggap dimasukkan sebagai bagian integral dari Team Partner dengan mengacu pada Bagian ini. Semua komunikasi selama proses arbitrase dan arbitrase harus dalam bahasa Indonesia. Pemberian arbitrase atau Dewan Arbitrase bersifat final dan mengikat semua Pihak. Para Pihak dengan ini mengecualikan hak banding atau banding ke Pengadilan mana pun di yurisdiksi mana pun sehubungan dengan pertanyaan apa pun yang timbul selama proses arbitrase atau sehubungan dengan hibah apa pun. Biaya arbitrase apa pun akan ditanggung sesuai dengan keputusan Dewan Arbitrase. Dewan Arbitrase harus memberikan putusannya dengan menerapkan aturan hukum dan prinsip yang ketat sesuai dengan persyaratan eksplisit dari Team Partner. Untuk menegakkan pemberian arbitrase di Indonesia saja, masing-masing pihak dengan ini tidak dapat ditarik kembali memilih domisili di Kantor Panitera Pengadilan Negeri Bekasi (Kantor Panitera Pengadilan Negeri Bekasi).

PASAL 21 - PROSEDUR PENANGANAN PENGADUAN

21.1 Setiap laporan yang berkaitan dengan pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku serta ketentuan lain yang berlaku bagi Perusahaan, PM-International Group dan seluruh Team Partner sepakat untuk mengacu pada standar operasional prosedur penanganan laporan pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku yang ditetapkan oleh Perusahaan.

21.2 Setiap laporan yang berkaitan dengan pelanggaran terhadap ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia disepakati oleh Perusahaan dan seluruh Team Partner untuk diselesaikan melalui proses hukum yang berlaku.

21.3 Perusahaan tidak akan memproses laporan yang berkaitan dengan pelanggaran dalam butir (1) dan (2) di atas tanpa bukti otentik dan/atau bukti tertulis dan/atau bukti fisik pengaduan, yang harus diserahkan kepada:

Perwakilan Perusahaan berupa; Customer Service dan/ atau Sales Support dan/atau Junior Sales Director dan, dalam kasus tertentu, Direktur Utama, dimana pelapor dan/

atau terlapor terdaftar, melalui email ke office-fitline@pm-international.co.id dan/atau pos ke alamat terdaftar Perusahaan.

21.4 Perusahaan, yang diwakili oleh Sales Support dan/ atau Junior Sales Director dan/atau Direktur Utama dimana pelapor dan/atau terlapor terdaftar akan memberikan tanggapan pertama atas laporan yang dilengkapi dengan bukti-bukti tersebut dalam waktu 7 (tujuh) hari kalender. Perusahaan dan semua Team Partner sepakat bahwa proses pemeriksaan laporan termasuk namun tidak terbatas pada bukti, saksi dan/atau validasi membutuhkan waktu dan dapat bervariasi tergantung pada kasus per kasus.

21.5 Penanganan laporan pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku atau ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia dilakukan oleh:

Sales Support dan/atau Junior Sales Director dan/atau Direktur Utama dimana pelapor dan/atau terlapor terdaftar dan/atau;

Komite Kepatuhan/Etika yang berbasis di kantor pusat PM-International Group.

BAB IX - SANKSI

PASAL 22 - PROSEDUR PEMBERIAN SANKSI

22.1 Perusahaan dan seluruh Team Partner sepakat bahwa setiap kasus pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku serta ketentuan lain yang berlaku, termasuk namun tidak terbatas pada ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia, berbeda-beda tergantung pada faktor-faktor berikut, termasuk namun tidak terbatas pada, jenis pelanggaran, keyakinan, pengulangan pelanggaran, bukti, dan/atau saksi, di mana Perusahaan berhak dengan kebijaksanaan penuh untuk memutuskan dan melaksanakan sanksi.

22.2 Prosedur pemberian sanksi secara rinci mengacu pada standar operasional prosedur penanganan laporan pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku.

22.3 Pemblokiran nomor Team Partner dapat dilakukan oleh staf Perusahaan yang dikenal sebagai Sales Support dan/ atau Junior Sales Director dan/atau Direktur Utama untuk tujuan penyelidikan lebih lanjut.

22.4 Perusahaan juga berhak untuk mencabut dan mengakhiri Keanggotaan Team Partner kapan saja sebagaimana ditentukan oleh klausul penghentian Team Partner yang terkandung dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku ini.

22.5 Perusahaan berhak untuk menanggihkan Team Partner Team Partner hingga 12 bulan yang dapat segera berlaku, sambil menunggu pemeriksaan internal atas indikasi atau pelaporan pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku dan/ atau ketentuan lain yang berlaku di Indonesia.

PASAL 23 - JENIS SANKSI

Perusahaan berhak memberikan sanksi atas setiap pelanggaran yang dilakukan oleh Team Partner, baik dalam bentuk maupun kombinasi:

Peringatan Lisan dan/atau;

Surat Peringatan 1 sampai 3 dan/atau;

Larangan kehadiran pada pertemuan, baik pelatihan, seminar, konferensi, dalam jangka waktu tertentu dan/atau;

Pengakhiran sementara dan/atau penangguhan Team Partner, termasuk kemampuan untuk melakukan pembelian, kegiatan sponsor atau rekrutmen, menerima pendapatan dalam bentuk komisi dan/atau manfaat lainnya, untuk jangka waktu dan/atau;

Pembatalan kualifikasi tertentu dan/atau;

Pemotongan penghasilan seperti namun tidak terbatas pada komisi, bonus, dan/atau manfaat dan/atau hak lainnya; dan/ atau

Pengakhiran Team Partner Secara Permanen.

PASAL 24 - PENGAJUAN KEBERATAN

24.1 Team Partner yang keberatan dengan sanksi dapat mengajukan surat keberatan kepada Komite Etik yang menyatakan argumen tersebut beserta seluruh dokumen pendukung argumen tersebut, dalam waktu paling lambat 14 (empat belas) hari kalender sejak diterimanya pemberitahuan sanksi. Komite Etik adalah tim manajemen Perusahaan yang diketuai oleh Direktur Utama Perusahaan serta departemen

Kepatuhan dan/atau Hukum terkait yang berlokasi di kantor pusat PM-International Group.

24.2 Apabila dalam waktu 14 (empat belas) hari kalender sejak diterimanya pemberitahuan sanksi, maka Team Partner tidak mengajukan surat keberatan, maka Perusahaan menganggap Team Partner yang bersangkutan telah menerima dan menerima sanksi tersebut.

24.3 Setiap keputusan Perusahaan tentang sanksi termasuk keputusan Komite Etik tentang pengajuan keberatan bersifat final dan mengikat semua Team Partner.

BAB X - PENUTUP

PASAL 25 - ATURAN LAIN-LAIN

25.1 Kode Etik dan Aturan Perilaku ini berlaku untuk semua Team Partner di seluruh Wilayah Republik Indonesia.

25.2 Perusahaan berhak untuk memperluas atau membuat amandemen terhadap Rencana Pemasaran/Marketing Plan dan/atau Buku Panduan Team Partner dan/atau Kode Etik dan Aturan Perilaku dan/atau literatur lain sehubungan dengan kewajiban yang mungkin atau mungkin tidak timbul sebagai akibat dari perubahan yang berlaku untuk perusahaan penjualan langsung di Indonesia. Perusahaan juga berhak untuk memperluas dan/atau mengubah program tambahan termasuk namun tidak terbatas pada kualifikasi dan/atau kriteria dan/atau persyaratan untuk program penjualan dan pemasaran, termasuk kualifikasi untuk berpartisipasi dalam kongres, konferensi, atau pelatihan domestik dan/atau internasional dengan pemberitahuan tertulis sebelumnya di media komunikasi resmi Perusahaan baik offline maupun online. Segala perubahan dan efektivitas perubahan tersebut harus dikomunikasikan dan disahkan sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia.

25.3 Dalam hal Perusahaan telah memperoleh persetujuan yang diperlukan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia untuk kegiatan penjualan langsung untuk melakukan perubahan pada Rencana Pemasaran/Marketing Plan dan/atau Buku Panduan Team Partner dan/atau Kode Etik dan Aturan Perilaku dan/atau literatur terkait lainnya, Perusahaan harus menyebarluaskan sekurang-kurangnya 30 (tiga puluh) hari kalender sebelum perubahan tersebut berlaku kecuali ditentukan lain.

25.4 Dalam hal perubahan Rencana Pemasaran/Marketing Plan dan/atau Buku Panduan Team Partner dan/atau Kode Etik dan Aturan Perilaku dilakukan sesuai dengan ketentuan Pasal ini, maka versi Rencana Pemasaran/Marketing Plan dan/atau Buku Panduan Team Partner dan/atau Kode Etik dan Aturan Perilaku yang dinyatakan sah dan berlaku adalah

versi terbaru yang diterbitkan dan/atau diterbitkan oleh Perusahaan.

25.5 Tidak ada wilayah eksklusif atau waralaba yang tersedia atas kebijakan Perusahaan sendiri. Team Partner tidak memiliki wewenang untuk menetapkan, menjual, atau mentransfer wilayah atau waralaba tersebut. Setiap Team Partner bebas menjalankan bisnisnya di area atau area mana pun di wilayah Indonesia.

25.6 Merek dagang, logo, hak cipta, dan nama Perusahaan adalah milik PM-International AG dan/atau afiliasinya yang telah terdaftar sesuai dengan ketentuan hukum dan peraturan yang berlaku mengenai hak kekayaan intelektual, dan tidak boleh digunakan oleh Team Partner, baik dalam materi cetak atau dipublikasikan di internet, tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari Perusahaan. Jika persetujuan tersebut diperoleh, merek dagang dan logo harus digunakan persis seperti yang tercantum dalam literatur resmi yang relevan yang disediakan oleh Perusahaan.

25.7 Semua cetakan, video, foto, dan materi desain Perusahaan dilindungi oleh hak cipta dan tidak boleh digandakan secara keseluruhan atau sebagian oleh siapa pun, baik dalam materi cetak atau dipublikasikan di internet, tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari Perusahaan. Materi berhak cipta digunakan secara sah, referensi ke hak cipta Perusahaan harus dibuat sedemikian rupa sehingga mudah dilihat dan tidak menyesatkan publik.

25.8 Konten situs web Perusahaan seperti teks, grafik, foto, desain, dan pemrograman juga dilindungi hak cipta dan tidak boleh digunakan untuk penggunaan komersial apa pun tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari Perusahaan.

25.9 Spamming (penyalahgunaan sistem pesan elektronik untuk mengirim pesan massal secara acak tanpa diminta) dilarang. Team Partner akan membatasi jumlah email promosi yang dikirim ke pelanggan akhir sehingga setiap penerima individu tidak menerima lebih dari satu pesan per minggu. Pesan-pesan ini tidak dapat dikirim atas nama Perusahaan

dan oleh karena itu pengirim bertanggung jawab penuh atas konten tersebut.

25.10 Dalam keadaan apa pun, siapa pun tidak berwenang untuk mengemas ulang atau dengan cara apa pun mengubah kemasan atau pelabelan produk. Produk FitLine hanya dijual dalam kemasan aslinya.

25.11 Produk FitLine tidak menyebabkan kerusakan atau cedera jika digunakan sesuai dengan tujuan yang dimaksudkan dan sesuai dengan instruksi yang diberikan. Perusahaan memiliki asuransi pertanggungjawaban produk untuk produk-produknya. Asuransi menanggung cedera atau kerusakan jika melibatkan produk yang cacat tetapi tidak mencakup penggunaan yang ceroboh atau lalai

Lampiran 1

Buku Panduan Team Partner

Lampiran 2

Panduan Penggunaan Merek Dagang, Logo, Merek dan Nama Untuk Team Partner

Lampiran 3

Panduan Penggunaan Kebijakan Internet Dan Media Sosial Untuk Team Partner

Lampiran 4

Katalog Perusahaan

Lampiran 5

Selebaran Rencana Pemasaran/Marketing Plan

Lampiran 6

Formulir Pendaftaran Program Kendaraan

Lampiran 7

atau penggunaan produk yang tidak tepat seperti yang direkomendasikan.

25.12 Jika Team Partner dengan cara apa pun terlibat, secara hukum atau sebaliknya, dalam perselisihan atau aktivitas apa pun yang mungkin melibatkan atau berdampak negatif pada Perusahaan atau reputasinya, Team Partner tersebut harus segera memberi tahu Perusahaan.

25.13 Perusahaan dan Team Partnernya secara tegas mengesampingkan Pasal 1266 dan Pasal 1267 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Indonesia (KUHPPerdata), mengenai perlunya keputusan pengadilan untuk membatalkan perjanjian dalam hal penghentian dan/atau penghentian Team Partner Team Partner.

Formulir Pembatalan

Lampiran 8

Formulir Pengembalian

Lampiran 9

Kebijakan Privasi

Lampiran 10

Formulir Pendaftaran

Lampiran 11

Formulir Pendaftaran Autoship

Lampiran 12

Formulir Ubah Sponsor

Lampiran 13

Tanda Terima Penjualan

PANDUAN PENGGUNAAN MEREK DAGANG, LOGO, MEREK DAN NAMA UNTUK TEAM PARTNER

Informasi Kontak:

Legal, Urusan Regulatori, Kepatuhan (Compliance)
compliance@pm-international.com
office-fitline@pm-international.co.id

1. Singkatan umum

Singkatan	Formulir Tambahan
CODE	Kode Etik dan Perilaku Bisnis
HQ	Kantor Pusat
IOC	Komite Olimpiade Internasional
IPR	Hak kekayaan intelektual
IP	Hak kekayaan intelektual
LRC	Departemen Legal, Urusan Regulatori, dan kepatuhan (Compliance)
PM	PM-International
TP	Team Partner

2. Pengantar

- a. "Kekayaan Intelektual" (IP) PM-International AG – selanjutnya disebut ("kami" / "PM") – adalah segala bentuk merek dagang, hak cipta, paten, rahasia dagang, hak desain, nama domain, dll. yang dilindungi oleh hukum. Tidak ada orang lain yang dapat menyalin atau menggunakan kembali properti ini tanpa izin PM.
- b. Panduan ini akan menunjukkan kepada Team Partner kami – yang selanjutnya disebut ("TP" atau "Anda") – Anjuran dan Larangan penggunaan Merek Dagang, Logo, Merek, dan/atau Nama PM apa pun yang juga disebut sebagai Hak Kekayaan Intelektual – (HKI) –.
- c. Panduan ini dirancang untuk membantu bisnis Anda dengan cara yang paling seksama, untuk dapat memenuhi aturan yang berlaku dan juga untuk melindungi merek kami serta memastikan sesuai dengan identitas perusahaan kami, dan untuk mengurangi risiko yang terkait dengan pemalsuan dan pembajakan.
- d. Dengan menggunakan salah satu Hak Kekayaan Intelektual PM, Anda menerima syarat dan ketentuan ini sepenuhnya. Jika Anda tidak setuju dengan syarat dan ketentuan ini atau bagian mana pun dari Panduan ini, Anda tidak boleh menggunakan Hak Kekayaan Intelektual PM dalam bentuk apa pun.
- e. Tidak ada yang lebih berharga bagi kami selain pelanggan dan nilai-nilai yang kami miliki. Sebagai bagian dari keluarga PM Anda diberdayakan; PM mendukung Anda dalam melakukan hal yang benar dan menjalankan bisnis dengan integritas dan rasa hormat.
- f. Perilaku menipu selalu dilarang. Anda harus memastikan bahwa pernyataan Anda benar, adil, akurat, dan tidak menyesatkan dengan cara apa pun. Anda tidak boleh membuat posting atau menautkan ke & atau dari posting atau materi lain apa pun yang melanggar Hak Kekayaan Intelektual milik PM.
- g. Anda harus berusia minimal 17 tahun saat melakukan bisnis dengan PM dan/atau menggunakan salah satu Hak Kekayaan Intelektual milik PM.
- h. Sebagai aturan, pihak ketiga tidak boleh menggunakan Hak Kekayaan Intelektual milik PM tanpa mengikuti Panduan ini.
- i. Panduan ini berlaku untuk TP di Indonesia.

3. Program Kepatuhan (Compliance) Perusahaan PT. Fitline Nutrition and Cosmetics

- a. Hormat, toleransi, jujur dan tulus, dalam memperlakukan rekan kerja dan klien dengan integritas, merupakan kebijakan yang ditetapkan dalam Kode Etik dan Perilaku Bisnis (CODE) serta Budaya dan Nilai Kami – tersedia di situs web kami – dan yang secara alami, hal-hal tersebut tersebut juga berlaku untuk semua aktivitas Anda dengan PM.
- b. Program Kepatuhan (Compliance) Perusahaan PM adalah semua kebijakan dan prosedur internal yang dirancang untuk mencegah dan mendeteksi pelanggaran dari hukum yang berlaku.
- c. Program Kepatuhan (Compliance) Perusahaan PM adalah gabungan standar etika yang tinggi dari karyawan, TP, dan klien kami.
- d. Semua yang berbisnis dengan PM diharapkan untuk mematuhi aturan, regulasi, dan kebijakan yang diatur dalam Program Kepatuhan (Compliance) Perusahaan PM.
- e. Panduan ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Program Kepatuhan (Compliance) Perusahaan PM.

4. Lisensi untuk menggunakan merek dagang, logo, merek, dan nama PM-International

- a. Hak Kekayaan Intelektual PM adalah hak eksklusif PM. Anda memerlukan otorisasi atau lisensi untuk menggunakan atau menangani Hak Kekayaan Intelektual apa pun milik PM termasuk namun tidak terbatas pada hak cipta, merek dagang, merek layanan, tampilan produk, hak moral, hak di bawah perlindungan hukum apa pun, dan lainnya, sebagaimana berlaku. Anda tidak diperbolehkan mengambil, melalui penggunaan atau pengajuan permohonan merek dagang atau hak cipta, hak, kepentingan, atau kepemilikan apapun atas Hak Kekayaan Intelektual PM dan produknya.
- b. PM memiliki Hak Kekayaan Intelektual di situs web dan media sosial mana pun di mana mereka dapat ditemukan. Patuh pada lisensi di bawah ini, semua Hak Kekayaan Intelektual dilindungi.
- c. Setiap TP mengakui dan menyetujui bahwa PM adalah pemilik eksklusif semua Hak Kekayaan Intelektual PM. Anda dapat menggunakan Hak Kekayaan Intelektual PM untuk membangun bisnis Anda dengan PM hanya untuk penggunaan pribadi Anda. Ini tunduk pada batasan yang ditetapkan di bawah dan di tempat lain dalam Panduan ini.
- d. Tidak diizinkan untuk:
 - i. mempublikasikan ulang materi (termasuk publikasi ulang di situs web lain);
 - ii. menjual, menyewakan, atau mensublisensikan materi dari situs web atau media sosial;
 - iii. mereproduksi, menggandakan, menyalin, atau mengeksploitasi materi di situs web resmi PM-International dan/atau halaman Media Sosial untuk tujuan komersial selain untuk Team Partner kami;
 - iv. mengedit atau memodifikasi materi apa pun di situs web; atau
 - v. mendistribusikan ulang materi - kecuali untuk konten yang secara khusus dan tegas disediakan untuk didistribusikan kembali - misalnya: katalog, pamflet, aplikasi team partner, dan promosi resmi PM;
 - vi. menggunakan Hak Kekayaan Intelektual PM dalam produk, kemasan produk, atau layanan bisnis lainnya yang memerlukan izin formal;
 - vii. menggunakan Hak Kekayaan Intelektual PM dengan cara apa pun yang menyebabkan, atau dapat menyebabkan, merusak reputasi dan nama baik PM; atau dengan cara apa pun yang melanggar hukum, ilegal, curang, atau berbahaya, atau sehubungan dengan tujuan atau aktivitas apa pun yang melanggar hukum, ilegal, curang, atau berbahaya;
 - viii. melakukan aktivitas pengumpulan data yang sistematis atau otomatis (termasuk tanpa batasan pembongkaran, penggalan data, ekstraksi data, dan pengambilan data) tanpa persetujuan tertulis dari PM;
 - ix. menggunakan Hak Kekayaan Intelektual PM untuk mengirimkan atau mengirim email spam / junk komersial yang tidak diminta.
- e. Semua jenis otorisasi atau lisensi yang berasal dari PM harus dalam bentuk tertulis, dinyatakan dalam dokumen otentik resmi dan harus menyebutkan setiap karya yang dilindungi, periode waktu berlakunya lisensi, dan penggunaan serta jumlah tertentu yang dilisensikan.

Mohon ajukan otorisasi tertulis dari Departemen Kepatuhan (Compliance) kami di office@pm-international.co.id

5. Hak Cipta & Konten pengguna

- a. PM berhak memutuskan apa yang dapat dilakukan orang lain dengan karya kreatif PM.
- b. Dalam Panduan ini, "hak cipta dan konten pengguna" kami berarti materi (misalnya: teks, gambar, foto, materi audio, materi video, dan materi audio visual) yang kami kirimkan untuk tujuan apa pun.
- c. Setiap penggunaan harus disertai dengan: "Dengan izin dari PM-International"
- d. Anda memberi PM lisensi bebas royalti di seluruh dunia, tidak dapat dibatalkan, non-eksklusif, untuk menggunakan, mereproduksi, mengadaptasi, menerbitkan, menerjemahkan, dan mendistribusikan konten pengguna Anda di media yang ada atau yang akan datang. Anda juga memberi PM hak untuk mensublisensikan hak-hak ini, dan hak untuk mengajukan tindakan atas pelanggaran hak-hak ini.
- e. Semua materi seperti materi cetak, video, foto, desain dilindungi oleh hak cipta dan tidak boleh direproduksi seluruhnya atau sebagian oleh siapa pun, baik dalam materi cetak maupun dipublikasikan di internet, tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari PM.
- f. Seluruh konten web www.pm-international.com/ www.fitline.com dilindungi oleh hak cipta. (Lihat bagian 13 dari Panduan ini)
- g. Semua desain pada label yang ditemukan pada produk dan kemasan milik PM adalah hak desain terdaftar milik PM. Desain yang tidak terdaftar secara khusus, secara otomatis diperlakukan sebagai Hak Cipta.
- h. Konten Anda tidak boleh ilegal atau melanggar hukum, tidak boleh melanggar hak hukum pihak ketiga mana pun, dan tidak boleh menimbulkan tindakan hukum baik terhadap Anda atau PM atau pihak ketiga (dalam setiap kasus berdasarkan hukum yang berlaku).
- i. Anda tidak boleh menggunakan nama perusahaan atau Hak Kekayaan Intelektual pada dokumen apa pun (misalnya alat tulis, rekening bank, tanda-tanda bisnis) tanpa menyatakan "Team Partner Mandiri" atau "Mitra Usaha Mandiri" dan tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari PM.
- j. Dimungkinkan untuk berbagi konten ketika dan jika fungsi tersebut tersedia. Fungsi berbagi memberikan referensi otomatis ke situs web sumber atau akun media sosial resmi.
 - i. Silakan melihat, membagikan, dan mengomentari video, foto, dll. yang disetujui perusahaan, yang Anda temukan di back office Anda atau di situs web resmi dan akun media sosial kami.
- k. Silakan baca: Panduan Penggunaan Kebijakan Internet dan Media Sosial untuk informasi lebih lanjut.

6. Merek Dagang & Logo dan Merek PM yang telah Disetujui

- a. Kami tidak mengizinkan perubahan apapun. Tidak diperbolehkan:
 - i. meregangkan atau memadatkan logo, hanya menskalakan atau mengubah ukuran secara proporsional;
 - ii. menggambar ulang logo atau membuat variasi Anda sendiri;
 - iii. melampirkan logo di dalam grafik lain atau menambahkan grafik ke logo karena membuat penanda baru;
 - iv. menggunakan logo sebagai teks;
 - v. menambahkan elemen ke logo;
 - vi. mengubah warna yang disetujui;
 - vii. gunakan elemen secara terpisah;
 - viii. gunakan logo di atas latar belakang yang membuatnya tidak dapat dibaca;
 - ix. gunakan logo pada suatu sudut;
 - x. mengubah proporsi elemen; atau
 - xi. gabungkan logo dengan logo lain
- b. Contoh apa yang TIDAK boleh dilakukan dengan logo PM dan FitLine:



- c. Sebagai Team Partner, kami telah menyediakan Anda dengan logo siap pakai di Portal PM Anda.
 - i. Silakan merujuk ke bagian 7: Logo Team Partner Mandiri dari Panduan ini untuk informasi lebih lanjut tentang cara menggunakan Logo Merek Dagang kami untuk bisnis Anda.
- d. Anda tidak boleh mencoba mendaftarkan Hak Kekayaan Intelektual PM atau turunan apa pun darinya, untuk situs web atau Email apapun.
- e. Harap tidak menggunakan Merek Dagang, Logo, dan Merek apa pun untuk membuat dan mengunggah/mengunggah video yang belum disetujui oleh perusahaan.
- f. Jika Anda memiliki ide baru atau ingin menggunakan dan/atau membuat gambar menggunakan PM Hak Kekayaan Intelektual, silakan kirimkan ke office@pm-international.co.id untuk persetujuan.

7. Logo Team Partner Mandiri

- a. Anda tidak dapat menggunakan Hak Kekayaan Intelektual PM tanpa mengidentifikasi diri Anda sebagai Team Partner Mandiri. Ketidaksihonestan menyebabkan kerancuan.
- b. Logo-logo ini dapat ditemukan di Portal PM, siap untuk diunduh.
- c. Harap tidak mengubah logo dalam bentuk, ukuran atau warna.
 - i. Silakan merujuk ke bagian 6 dari Panduan ini untuk informasi lebih lanjut.
- d. Penghapusan kata-kata Team Partner Mandiri dilarang – tidak ada pengecualian!
- e. Semua elemen logo, termasuk kata-katanya, dapat diskalakan atau diubah ukurannya – hanya secara proporsional.
- f. Silakan gunakan logo Team Partner Mandiri di media sosial, situs web, atau media cetak Anda, daripada membuat logo Anda sendiri.
- g. Penggunaan logo ini tidak membebaskan Anda dari mengikuti Panduan PM.
- h. Logo untuk Mitra Usaha Mandiri (Team Partner) yang tersedia untuk semua TP kami adalah:



- i. Logo Mitra Usaha Mandiri (Team Partner) FitLine.



- ii. Logo Mitra Usaha Mandiri (Team Partner) PM.

8. Nama domain dan situs web pribadi

- a. Jangan pernah menggunakan merek dagang PM, logo sebagai domain Anda sendiri, profil media sosial dan email atau sebagai bagian dari yang disebutkan di atas.
- b. Kata-kata PM, PM-International, atau FitLine tidak boleh digunakan sebagai bagian dari salah satu di atas
 - i. Misalnya: www.fitline.eu, www.fitline.info, www.pm.info, dll. tidak diperbolehkan.
- c. Back Office kami menawarkan Anda dengan nama domain yang dapat digunakan.
- d. Penggunaan alamat internet (nama domain) untuk halaman pribadi Anda atau menautkan ke situs web resmi atau halaman media sosial PM diatur sebagai berikut:
 - i. Merek dagang tidak boleh digunakan sebagai nama domain Anda sendiri (misalnya: www.activize.de, www.activize.com, www.fitline.eu, www.fitline.info, www.restorate.net, www.pm.info, dll.).
 - ii. Penggunaan merek PM dalam kata dan gambar tidak diperbolehkan.

- iii. Nama produk tidak diperbolehkan sebagai pelengkap (misalnya: www.johndoe-activizeoxyplus.com).
- iv. Secara umum, domain harus mematuhi semua persyaratan hukum.
- e. Silakan baca: Panduan Penggunaan Kebijakan Internet dan Media Sosial untuk informasi lebih lanjut.

9. Alamat E-mail

- a. Anda tidak boleh menggunakan atau mencoba mendaftarkan IP PM atau turunannya, untuk alamat surat elektronik apa pun.
 - i. Misalnya: fitline@gmail.com, fitlinejohndoe@pm.eu tidak diperbolehkan.

10. Konten yang dibuat oleh Team Partner

- a. Konten apa pun yang dibuat oleh TP tidak boleh ilegal atau melanggar hukum, tidak boleh melanggar hak hukum pihak ketiga mana pun, dan tidak boleh menimbulkan tindakan hukum baik terhadap Anda, PM, atau pihak ketiga lainnya (untuk diterapkan di semua yurisdiksi).
- b. Dengan membuat dan berbagi konten Anda dengan PM, Anda memberi PT. Fitline Nutrition and Cosmetics lisensi dan sublisensi non-eksklusif bebas royalti di seluruh dunia, tidak dapat dibatalkan, untuk menggunakan, mereproduksi, mengadaptasi, menerbitkan, menerjemahkan, dan mendistribusikan konten pengguna Anda di semua konten yang ada atau media masa depan.
- c. PM memiliki hak untuk melakukan tindakan hukum terhadap segala jenis pelanggaran hak-hak ini.
- d. Harap diingat bahwa Anda tidak diperbolehkan menggunakan nama perusahaan "PM-International" atau "PM-International Indonesia" atau "Fitline Nutrition and Cosmetics" atau Hak Kekayaan Intelektual PM mana pun, tanpa secara jelas menyatakan bahwa Anda adalah "Team Partner Mandiri" atau "Mitra Usaha Mandiri".

11. Penjualan online

- a. Untuk penjualan produk PM melalui Internet, PM Office Shop kami tersedia untuk Anda sebagai bagian dari PM E-Business.
- b. Anda tidak boleh menjual atau mengiklankan produk PM di Ebay, Taobao, Tokopedia, Lazada, Bukalapak, BliBli, Shopee atau platform pasar online serupa, situs lelang Internet, Craig's List, atau situs sejenis online lainnya.
- c. Penjualan dan iklan menggunakan nama merek PM (dalam kata atau gambar) di platform pasar online apa pun selain PM E-Business kami tidak diizinkan dan akan dianggap sebagai pelanggaran Hak Kekayaan Intelektual.
- d. Silakan baca: Panduan Penggunaan Kebijakan Internet dan Media Sosial untuk informasi lebih lanjut.

12. Iklan dan klaim lainnya

- a. Penggunaan di jejaring sosial - Facebook, Twitter, Instagram, dll. - alamat portal - Yellow Pages, dll. - dan Google-Maps diizinkan selama Anda bertindak sebagai team partner dengan data kontak terdaftar: "Team Partner Mandiri PM" atau "Mitra Usaha Mandiri PM"
- b. Jangan menyatakan atau menyiratkan bahwa produk PM mana pun berguna dalam diagnosis, perawatan, penyembuhan, atau pencegahan penyakit, penyakit, cedera, atau kondisi medis lainnya.
- c. Penambahan, misalnya logo, gambar, merek lain, atau pernyataan tentang penyembuhan atau khasiat yang efektif sangat dilarang
- d. Kami menyarankan Anda untuk hanya menggunakan klaim dan informasi yang disetujui secara hukum yang ditemukan di situs web resmi kami, katalog produk kami, label produk kami dan/atau informasi produk PM resmi lainnya.
- e. Jangan membuat klaim dalam testimonial Anda tentang produk atau layanan Fitline yang tidak ditemukan dalam literatur resmi PM atau diposting di situs resmi PM.
- f. Anda tidak diperbolehkan membuat pernyataan yang cenderung menimbulkan kesan palsu. Ini berlaku untuk iklan Anda saat mempromosikan produk FitLine kami.
- g. Jangan menghilangkan informasi material, sehingga menyulitkan calon pelanggan dan konsumen untuk membuat keputusan yang tepat tentang produk kita.
- h. Anda bertanggung jawab untuk memastikan semua konten legal.
 - i. Isinya harus legal tanpa ada kekurangan (Hukum Persaingan, Klaim Kesehatan, Hukum Paten, Hukum Merek, Hukum Pemasaran, Hukum Periklanan, dll.).
 - i. Silakan baca: Panduan Penggunaan Kebijakan Internet dan Media Sosial untuk informasi lebih lanjut.

13. www.pm-international.com / www.fitline.com

- a. Hak PM dilindungi untuk setiap desain situs web, setiap teks, semua grafik, setiap desain ini dan setiap Hak Cipta PM-International ©. SELURUH HAK CIPTA DILINDUNGI
- b. Penggunaan lain dari situs web ini atau informasi-termasuk reproduksi, redistribusi, perubahan dan publikasi untuk tujuan selain di atas dilarang, kecuali otorisasi tertulis dari yang diberikan dari PM.

14. Penggunaan spanduk dan materi promosi lainnya

- a. Penggunaan spanduk sebagai materi pemasaran, baik online maupun cetak, menggunakan merek dagang kami tidak diizinkan.
- b. Spanduk tidak boleh menginformasikan dukungan atau kemitraan apa pun dari PM atau merek atau kemitraan apa pun, atau dukungan oleh Perusahaan milik PM lainnya.
 - i. Semua yang dapat Anda gunakan dapat ditemukan di portal PM Anda. Pastikan untuk menggunakan bahan yang disediakan di sana.
- c. Anda tidak boleh menggunakan nama perusahaan atau Kekayaan Intelektual tanpa menyatakan "Team Partner Mandiri" atau "Mitra Usaha Mandiri" di area yang terlihat di atas materi promosi lainnya.
- d. Semua halaman arahan lainnya tidak dapat menggunakan hak cipta, Merek Dagang, atau merek serupa yang membingungkan, kecuali sebagaimana diizinkan secara tegas oleh Panduan ini dan Panduan Penggunaan untuk Kebijakan Internet dan Media Sosial atau dengan izin tertulis sebelumnya dari kami.

15. Penggunaan logo, merek, dan nama Merek Dagang lainnya

- a. Harap jangan menggunakan Simbol Olimpiade dan "Properti Olimpiade":
 - i. Menerbitkan, mereproduksi, dan mengelola gambar atlet yang mengenakan medali atau lambang Olimpiade pada pakaian, tulisan punggung atau dada, ban lengan untuk tujuan komersial dapat menjadi pelanggaran hak eksklusif yang dimiliki Komite Olimpiade Internasional – selanjutnya disebut ("IOC") – atas Merek Dagang dan "Properti Olimpiade"
 - ii. Menerbitkan, memperbanyak, dan mengelola gambar atlet yang mengenakan medali atau lambang Olimpiade secara tidak sah juga dapat merupakan pelanggaran kewajiban yang ditetapkan oleh IOC kepada Atlet dan Agen Pers.
 - iii. TIDAK ADA orang, nama, gambar, atau penampilan olahraga seorang atlet, tim, atau peserta lain dalam Pertandingan Olimpiade serta medali, lambang, dan properti Olimpiade apa pun yang dapat digunakan atau ditampilkan untuk tujuan periklanan selama Pertandingan Olimpiade.
 - iv. Reproduksi Tidak Sah untuk Tujuan Komersial dapat dilihat sebagai "pemasaran penyergapan" yang merupakan perilaku di mana perusahaan atau seseorang memanfaatkan liputan suatu acara (Olimpiade Musim Panas misalnya) untuk menjual atau mempromosikan produk tanpa menjadi sponsor resmi acara tersebut.
 - v. Pelanggaran hak cipta atas Merek Dagang IOC dapat menyebabkan hukuman perdata dan pidana.
 - vi. Undang-undang lain seperti hukum negara tempat Merek didaftarkan mungkin juga berlaku.
- b. Mohon untuk tidak menggunakan figur publik, seperti politisi, aktor, penyanyi, peneliti, dan lain-lain yang tidak bekerja sama secara resmi dengan PM-International AG dan/atau PM-International Indonesia dan/atau Fitline Nutrition and Cosmetics untuk tujuan pemasaran tetapi diketahui menggunakan produk kami.
 - i. Silakan periksa Katalog atau Brosur Produk resmi yang terkini untuk mengetahui dengan siapa PM memiliki kerjasama Hak Kekayaan Intelektual yang dapat dipromosikan.

16. Hak Cipta dan Merek Dagang PM-International AG & PM-International Indonesia & Fitline Nutrition and Cosmetics

- a. PM-International, Fitline, BeautyLine, NTC, Activize, Restorate, The Wellness Company, FitLine "L" dan logo PM telah didaftarkan sebagai merek dagang atas PM-International AG yang diwakili oleh PM-International Indonesia dan/atau Fitline Nutrition and Cosmetics

17. Permintaan penghapusan dan/atau lainnya

- a. PM berhak untuk mengedit atau menghapus materi apa pun yang dikirimkan ke situs web resmi dan halaman media sosialnya.
- b. PM berhak meminta Anda untuk segera menghentikan dan menghapus materi apa pun yang bertentangan dengan penggunaan yang baik dari syarat dan ketentuan ini atau karena alasan lain apa pun.
- c. Atas permintaan tersebut, Anda harus segera memenuhi permintaan tersebut dan memusnahkan semua salinan yang tidak diterbitkan jika ada.
- d. PM selanjutnya berhak untuk menolak penggunaan yang tidak adil atau penyalahgunaan merek dagangnya atau pelanggaran lain terhadap hukum yang berlaku.

18. Pembatasan tanggung jawab

- a. Anda bertanggung jawab atas tindakan Anda sendiri, konten atau penggunaan Anda, atau sehubungan dengan, penggunaan pribadi apa pun.
- b. Jika PM secara tegas memberi tahu tentang potensi bahaya dan Anda tidak memperbaiki tindakan Anda, Anda tetap bertanggung jawab atas segala kerusakan atau prasangka sebagai akibat dari tindakan ini.
- c. Anda menerima bahwa, sebagai entitas dengan kewajiban terbatas, PM berkepentingan untuk membatasi tanggung jawab pribadi manajemen dan karyawannya.
- d. Anda setuju bahwa Anda tidak akan mengajukan klaim apa pun secara pribadi terhadap manajemen atau karyawan PM sehubungan dengan kerugian apa pun yang Anda dapatkan sehubungan dengan penggunaan Hak Kekayaan Intelektual PM.
- e. Anda harus mengganti kerugian PM dari dan terhadap semua tindakan, klaim, tuntutan, penuntutan, denda, penalti dan biaya daripadanya (termasuk biaya hukum PM) yang mungkin dibuat atau diajukan terhadap PM sehubungan atau yang timbul dari setiap pelanggaran hukum tersebut, tata cara dan peraturan pelanggaran Anda terhadap Panduan ini.

19. Pelanggaran terhadap syarat dan ketentuan

- a. Tanpa mengurangi hak-hak PM lainnya berdasarkan syarat dan ketentuan ini, jika Anda melanggar Panduan ini dengan cara apa pun, PM dapat mengambil tindakan yang dianggap tepat oleh PM untuk menangani pelanggaran tersebut:
 - i. melarang Anda menggunakan Hak Kekayaan Intelektual PM,
 - ii. memblokir komputer menggunakan alamat IP Anda dari mengakses situs web resmi PM dan halaman media sosial,
 - iii. menghubungi penyedia layanan internet Anda untuk meminta penghapusan penggunaan Logo, Merek, dan Nama Merek Dagang PM,
 - iv. mengirim Anda surat peringatan dan/atau
 - v. pemutusan kontrak Team Partner Anda dan/atau
 - vi. membawa proses ke pengadilan atas kerusakan terhadap Anda.

20. Penghentian

- a. Jika bisnis TP dibatalkan karena alasan apa pun, TP harus berhenti menggunakan Hak Kekayaan Intelektual PM dalam posting di semua Media Sosial, situs web, atau materi promosi lainnya.
- b. Kami berhak untuk memulihkan segala kerusakan yang terjadi pada PM atau reputasi kami.
- c. Jika PM harus memutuskan untuk mengubah atau mengabaikan salah satu nama atau merek dagangnya, Anda juga harus mengubah atau mengabaikan nama atau merek dagang tersebut.

21. Pengecualian

- a. Panduan ini dimasukkan ke dalam, dan merupakan bagian penting dari, Formulir Pendaftaran Team Partner.
- b. Dengan menggunakan Hak Kekayaan Intelektual PM, Anda setuju bahwa pengecualian dan batasan tanggung jawab yang ditetapkan dalam disclaimer ini adalah wajar.
- c. Jika menurut Anda tidak masuk akal, Anda tidak dapat menggunakan salah satu dari Hak Kekayaan Intelektual PM

- d. Jika ada ketentuan dari disclaimer ini, atau ditemukan, tidak dapat dilaksanakan berdasarkan hukum yang berlaku, itu tidak akan mempengaruhi keberlakuan ketentuan lain dari Panduan ini.
- e. PM berhak merevisi Panduan ini. sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu. Anda bertanggung jawab untuk membaca, memahami, mematuhi, dan memastikan secara sadar dan patuh berdasarkan versi terbaru dari dokumen-dokumen ini.

22. Catatan Tambahan

- a. Harap diingat bahwa TP harus selalu bertindak sebagai wirausahawan bisnis yang mandiri dan bertanggung jawab dan harus menghindari segala kemungkinan bentuk tindakan sebagai karyawan PM atau berhak membuat pernyataan atas nama PM atau mengatas namakan PM.
- b. Segala sesuatu yang diinformasikan TP mengenai produk PM dan seharusnya sesuai dengan ketentuan PM, terutama yang ada di katalog produk, pada label produk dan informasi resmi produk lainnya. Tanpa alasan apa pun, TP tidak diperbolehkan mengklaim produk PM dapat menyembuhkan. Produk PM tidak dimaksudkan untuk mencegah atau menyembuhkan penyakit atau kondisi medis lainnya.
- c. Tidak ada jaminan pendapatan atau tertulis sebagai Team Partner. Tidak ada klaim kekayaan atau "gaya hidup" yang harus dibuat.
- d. Tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari PM, TP tidak diperbolehkan melakukan kegiatan untuk kompetitor PM. Kompetitor PM adalah setiap perusahaan yang menawarkan barang atau jasa melalui pemasaran langsung secara pribadi atau melalui sistem pemasaran jaringan serta, terlepas dari sarana distribusi, semua perusahaan dengan produk sebagian atau seluruhnya dalam posisi bersaing dengan produk PM.
- e. TP wajib untuk memisahkan setiap kegiatan pemasaran dan promosi yang diperbolehkan untuk perusahaan lain sepenuhnya secara terpisah dari kegiatan pemasaran dan promosi untuk PM dan bersama produk PM.
- f. Dilarang membuat kegiatan PM yang menarik perhatian atau yang berstatus sebagai TP, atau menawarkan barang dan jasa perusahaan lain bersama-sama dengan produk PM, atau menyebabkan TP PM lain dengan cara lain untuk membeli barang atau jasa dari perusahaan lain atau menjadi aktif untuk perusahaan lain di samping atau sebagai pengganti kegiatan mereka bersama PM.
- g. TP menjual produk PM secara eksklusif melalui distribusi langsung secara pribadi ke konsumen akhir. Distribusi melalui gerai ritel, market, pameran, lelang melalui internet dan acara penjualan serupa tidak diperbolehkan.
- h. Kebijakan ini akan dijalankan sesuai dengan hukum, peraturan dan regulasi yang berlaku.

PANDUAN PENGGUNAAN KEBIJAKAN INTERNET DAN MEDIA SOSIAL UNTUK TEAM PARTNER

Informasi Kontak:

Legal, Urusan Regulatori, Kepatuhan (Compliance)
compliance@pm-international.com
office-fitline@pm-international.co.id

1. Singkatan Umum

Singkatan	Formulir Tambahan
CODE	Kode Etik dan Perilaku Bisnis
HQ	Kantor Pusat
IPR	Hak Kekayaan Intelektual
LRC	Departemen Legal, Urusan Regulatori dan Kepatuhan (Compliance)
PM	PM-International
TP	Team Partner

2. Pengantar

- a. Sebagai bagian dari keluarga PM-International - yang selanjutnya disebut ("kami" / "PM") - Team Partner- yang selanjutnya disebut ("Anda" / "TP") - dapat mempromosikan bisnis PM.
- b. Panduan ini akan menunjukkan kepada Anda yang Dapat dan yang Tidak Dapat Dilakukan saat Anda mempromosikan bisnis PM dan ketika Anda menggunakan Hak Kekayaan Intelektual (IPR) kami.
- c. Panduan ini dirancang untuk membantu bisnis Anda dengan cara yang paling seksama untuk dapat memenuhi aturan yang berlaku, dan juga untuk melindungi merek kami, serta memastikan sesuai dengan identitas perusahaan kami, dan untuk mengurangi risiko yang terkait dengan pemalsuan dan pembajakan.
- d. Dengan mempromosikan bisnis PM Anda di media sosial dan Internet secara umum, Anda menerima syarat dan ketentuan ini sepenuhnya. Jika Anda tidak setuju dengan Syarat dan Ketentuan ini atau bagian dari panduan ini, Anda tidak boleh mempromosikan bisnis PM Anda secara online.
- e. Kebijakan ini dimaksudkan untuk membantu melindungi TP dan juga PM itu sendiri. Tidak ada yang lebih berharga bagi kami selain pelanggan dan nilai-nilai yang kami miliki. Sebagai bagian dari keluarga PM Anda diberdayakan; PM mendukung Anda dalam melakukan hal yang benar dan menjalankan bisnis dengan integritas dan rasa hormat.
- f. Perilaku menipu selalu dilarang. Anda harus memastikan bahwa pernyataan Anda benar, adil, akurat, dan tidak menyesatkan dengan cara apa pun. Anda tidak boleh membuat posting atau menautkan ke & atau dari posting atau materi lain apa pun yang melanggar Hak Kekayaan Intelektuan milik PM
- g. Anda harus berusia minimal 17 tahun saat melakukan bisnis dengan PM dan/atau menggunakan salah satu Hak Kekayaan Intelektual milik PM.
- h. Sebagai aturan, pihak ketiga tidak boleh menggunakan Hak Kekayaan Intelektual milik PM tanpa mengikuti panduan ini.
- i. Panduan ini berlaku untuk semua TP di seluruh dunia.

3. Program Kepatuhan (Compliance) Perusahaan PM-International AG

- a. Hormat, toleransi, jujur dan tulus, dalam memperlakukan rekan kerja dan klien dengan integritas, merupakan kebijakan yang ditetapkan dalam Kode Etik dan Perilaku Bisnis (CODE) serta Budaya dan Nilai Kita – tersedia di situs web kami – dan yang secara alami hal-hal tersebut juga berlaku untuk semua aktivitas Anda dengan PM.
- b. Program Kepatuhan (Compliance) Perusahaan PM adalah semua kebijakan dan prosedur internal yang dirancang untuk mencegah dan mendeteksi pelanggaran dari hukum yang berlaku.
- c. Program Kepatuhan (Compliance) Perusahaan PM adalah gabungan standar etika yang tinggi dari para karyawan, TP, dan juga klien kami.
- d. Semua yang berbisnis dengan PM diharapkan untuk mematuhi aturan, regulasi, dan kebijakan yang diatur dalam Program Kepatuhan (Compliance) perusahaan PM.
- e. Panduan ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Program Kepatuhan (Compliance) Perusahaan PM.

4. Hak Cipta dan Merek Dagang

- a. Selalu mengikuti kebijakan yang ditetapkan dalam Panduan Penggunaan Logo Merek Dagang, Merek dan Nama untuk Team Partner di PM-International – tersedia di situs web kami – dan ketika menggunakan Hak Kekayaan Intelektual di akun Media Sosial Anda dan Internet secara umum.

5. Hindari memberi kesan menjadi perwakilan dari PM

- a. Anda tidak memiliki wewenang untuk berbicara atas nama PM atau mewakili PM dengan cara apa pun selain sebagai mitra usaha mandiri
- b. Anda harus selalu menyebut diri Anda sebagai “Team Partner mandiri” atau “mitra usaha mandiri”.
 - i. Ini berlaku sebagai identifikasi di lingkungan online manapun.
- c. Informasi “Team Partner mandiri” atau “mitra usaha mandiri” harus dipublikasikan dengan jelas di awal untuk setiap halaman situs web yang dibuat secara pribadi, serta memiliki disclaimer yang selalu terlihat di semua halaman situs web atau platform media sosial Anda.
 - i. Nama dan informasi kontak harus tersedia di situs web atau di informasi akun untuk halaman media sosial.
- d. Anda secara pribadi bertanggung jawab atas konten yang Anda publikasikan secara online. Jelaskan bahwa Anda berbicara untuk diri sendiri dan bukan atas nama PM.
- e. Anda tidak boleh menggunakan peringkat PM Anda sebagai deskripsi pekerjaan Anda, baik di Media Sosial, atau di platform rekrutmen apa pun. tanpa mengungkapkan bahwa Anda adalah mitra usaha mandiri.
- f. Hanya personel resmi PM yang dapat menerbitkan pernyataan, pengumuman, dan publikasi
- g. Sebagai TP, Anda tidak boleh meminta atau menanggapi segala jenis pertanyaan media, baik secara lisan ataupun tertulis, mengenai PM, produk, atau usaha Kemitraan Mandiri Anda. Ini mungkin termasuk, tetapi tidak terbatas pada, program televisi, siaran radio atau media cetak.
 - i. Semua pertanyaan yang diajukan oleh semua jenis media harus segera diteruskan ke Departemen Komunikasi di alamat email berikut: office@pm-international.co.id Permintaan ini diperlukan untuk memastikan bahwa informasi yang diberikan adalah akurat dan konsisten kepada publik luas serta untuk melindungi citra perusahaan kami dan Anda sebagai Team Partner kami.

6. Profil dan akun Media Sosial

- a. Jangan gunakan logo merek dagang perusahaan untuk gambar profil. Anda dapat menggunakan logo Mitra Usaha Mandiri yang terdapat di back office Anda. Pastikan kata Mitra Usaha Mandiri selalu terlihat.
 - i. Silakan baca: Panduan Penggunaan Merek Dagang, Logo, Merek dan Nama untuk Team Partner untuk informasi lebih lanjut.
- b. Jangan gunakan nama dagang atau merek dagang perusahaan saat menamai halaman atau grup Anda.
- c. Dalam hal penghentian kemitraan Anda baik secara sukarela atau tidak sukarela, Anda harus menghapus semua halaman media sosial atau situs web Anda yang dibuat untuk mengiklankan produk atau bisnis kami.
- d. Gambar dan Literatur yang ditemukan di Portal PM hanya untuk penggunaan Media Sosial.

7. Situs Web Pribadi Eksternal

- a. Anda dapat membuat situs web pribadi yang terpisah dari situs yang disediakan oleh PM jika aturan khusus ini diikuti:
 - i. URL tidak boleh menyertakan kata-kata PM-International atau FitLine.
 - ii. Situs web pribadi tidak dapat beroperasi sebagai toko online. Hanya memberikan tautan ke
 - a) Lihat Bagian 15 dari Panduan ini.
 - iii. Aset pemasaran yang disetujui perusahaan dapat ditemukan di back office TP atau situs web resmi PM dan akun media sosial resmi hanya dapat digunakan untuk Media Sosial, bukan untuk Situs Web Pribadi Eksternal.
 - iv. Kata dan/atau logo Mitra Usaha Mandiri harus terlihat di setiap halaman situs web.
 - v. Dilarang menggunakan informasi pendapatan bisnis atau testimoni produk apa pun yang tidak terdapat dalam literatur dan/atau situs web resmi PM.
 - a) Lihat bagian 8 dan 9 dari Panduan ini.

8. Klaim Kesehatan dan Testimoni

- a. Kami yakin bahwa produk kami adalah produk premium terbaik berkualitas tinggi untuk kesehatan, kebugaran, dan kecantikan. Karena karakteristik premium berkualitas tinggi ini, adalah mudah untuk ingin berbagi manfaat akan produk FitLine. Apa yang Anda katakan dapat menyesatkan dan merusak jika bertentangan dengan klaim kesehatan dan produk yang berlaku atau menggambarkan sifat terapeutik atau penyembuhan.
- b. Anda tidak boleh mengaitkan sifat terapeutik atau penyembuhan dengan produk FitLine.
- c. Jangan membuat klaim dalam testimoni Anda tentang produk atau layanan FitLine yang tidak ditemukan dalam literatur resmi PM atau diposting di situs resmi PM.
 - i. Satu-satunya pernyataan dan klaim yang diizinkan adalah pernyataan yang disetujui secara hukum yang terdapat pada label produk, katalog produk resmi, situs web resmi, dan halaman media sosial resmi kami.
- d. Jangan menyatakan atau menyiratkan bahwa salah satu produk FitLine berguna dalam diagnosis, pengobatan, penyembuhan atau pencegahan penyakit, cedera, atau kondisi medis lainnya.
 - i. Klaim kesehatan adalah pernyataan apapun yang berhubungan antara makanan dan kesehatan.
 - ii. Klaim yang terkait dengan fungsi ini tidak diperbolehkan:
 - a) pertumbuhan, perkembangan dan fungsi tubuh;
 - b) fungsi psikologis dan perilaku;
 - c) mengurangi faktor risiko dalam perkembangan suatu penyakit, atau
 - d) mengacu pada perkembangan anak.
- e. Harap jangan mengiklankan produk FitLine yang tidak memenuhi persyaratan hukum mengenai manajemen berat badan atau sejenisnya.
- f. Jangan membuat klaim mengenai kesehatan atau berat badan terlepas dari pengalaman dan pendapat Anda.
 - i. Tidak ada klaim yang menjadi acuan akan ukuran atau jumlah penurunan berat badan dalam jangka waktu tertentu.

- ii. Manajemen berat badan seharusnya tidak memiliki daya tarik bagi orang yang berusia di bawah 18 tahun atau memiliki indeks massa tubuh yang rendah.
- iii. Anda harus selalu merujuk bahwa pengelolaan berat badan yang terkait dengan produk FitLine termasuk (namun tidak terbatas pada):
 - a) diet seimbang seperti suplemen dan/atau asupan kalori yang lebih rendah,
 - b) olahraga teratur atau aktivitas fisik apa pun,
 - c) asupan cairan yang cukup, dan
 - d) variabel lainnya.
- iv. Harap juga memberikan referensi bahwa hasil akan bervariasi sesuai dengan masing-masing individu.
- v. Contoh-contoh yang tidak diizinkan:

Tidak Diizinkan

Mencapai penurunan berat badan maksimum.

Saya turun berat badan satu ton dengan cepat.

Penurunan berat badan sekian kali lebih banyak dari diet normal.

Saya turun lebih dari X kilo dalam seminggu atau sebulan dengan FitLine.

FitLine membantu saya menurunkan berat badan saya; lemak ekstra; dan/atau berat badan yang tidak diinginkan.

- g. Silakan baca: Panduan Penggunaan Merek Dagang, Logo, Merek dan Nama untuk Team Partner untuk informasi lebih lanjut.

9. Klaim dan Testimoni tentang Pendapatan & Gaya Hidup

- a. Salah satu alasan TP baru bergabung dengan PM adalah kesempatan untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Saat mempresentasikan atau mendiskusikan peluang Bisnis dengan PM, Anda harus menjelaskan bahwa kesuksesan finansial dari penjualan produk kita membutuhkan komitmen dan usaha.
- b. Baik secara lisan maupun tertulis, hanya membuat klaim terkait peluang bisnis kami yang disebutkan dalam literatur resmi PM atau diposting di situs web resmi dan media sosial kami.
- c. Pastikan semua klaim benar dan akurat.
- d. Klaim pendapatan gaya hidup harus dihindari.

- i. Klaim pendapatan gaya hidup mencakup pernyataan dalam gambar, kata, atau video yang melibatkan rumah besar, mobil mewah, atau barang lain yang menyiratkan kekayaan.
- e. Saat mempresentasikan atau mendiskusikan Peluang Bisnis ke prospek, harap hindari membuat proyeksi pendapatan, selain yang disebutkan dalam presentasi Bisnis resmi PM.
- f. Harap selalu ungkapkan bahwa diperlukan waktu untuk membangun tim dan bisnis Anda yang diperlukan untuk mencapai penghasilan yang digambarkan.
- g. Tidak ada testimoni pendapatan yang akan membuat klaim penghasilan lebih besar dari apa yang Anda alami atau yang tidak masuk akal dalam tiga bulan pertama dari menjadi bagian dari PM.
- h. Contoh contoh yang diizinkan dan tidak diizinkan:

Diizinkan	Tidak Diizinkan
Berkat PM, saya bisa mengatur waktu saya sendiri dan lebih menikmati keluarga saya.	Keluar dari pekerjaan Anda dan hasilkan lebih banyak uang daripada yang pernah Anda bayangkan.
Hidup adalah tentang keseimbangan, dengan PM saya dapat menghabiskan waktu sebanyak yang saya inginkan dengan keluarga dan teman-teman saya dan masih menemukan waktu untuk mendedikasinya untuk bisnis PM saya.	Saya menghasilkan lebih dari Rp 10 Juta bulan lalu hanya dengan duduk di sofa!
Anda bebas bekerja kapanpun dan dimanapun!	Lihatlah apartemen baru saya yang saya beli hanya dengan menjual produk FitLine.
3 bulan pertama dengan PM saya mendapat penghasilan tambahan!	

10. Program Pihak Ketiga

- a. Harap diingat bahwa PM tidak mendukung program manajemen berat badan yang tidak dikembangkan oleh perusahaan kami.
- b. PM tidak dapat menjamin untuk program pihak ketiga.
- c. Setiap program pihak ketiga harus benar-benar terpisah dari bisnis PM, bahkan ketika itu dibuat oleh para leaders/founders.
- d. Anda tidak boleh, dalam keadaan apa pun, mengaitkan sifat terapeutik atau penyembuhan dengan program pihak ketiga mana pun yang secara tidak sah ditautkan ke produk FitLine kami.
- e. Penggunaan program pihak ketiga yang secara tidak sah terkait dengan produk kami tanpa jaminan dalam bentuk apa pun, baik tersurat maupun tersirat dan program pihak ketiga tersebut harus digunakan dengan risiko Anda sendiri.
- f. PM tidak bertanggung jawab atas ekspektasi yang tidak terpenuhi selama penggunaan program pihak ketiga mana pun.
- g. Dalam keadaan apa pun PM tidak bertanggung jawab kepada Anda atau siapa pun atas kewajiban apa pun yang timbul dari atau sehubungan dengan penggunaan program pihak ketiga mana pun.
- h. Silakan baca: Panduan Penggunaan Merek Dagang, Logo, Merek dan Nama untuk Team Partner untuk informasi lebih lanjut.

11. Posting dan Berbagi

- a. Hanya posting dan membagikan foto, video promosi, dan materi pemasaran yang disetujui perusahaan.
- b. Jangan mengedit, membuat ulang, atau mengubah materi apa pun yang disediakan. Ingat, semua materi resmi yang disediakan disetujui apa adanya, bukan dengan perubahan Anda.
- c. Anda dapat mengunggah, mengirimkan, atau mempublikasikan konten video, audio, atau foto terkait perusahaan, jika sesuai dengan Program Kepatuhan (Compliance) Perusahaan PM.
 - i. Silakan baca: Panduan Penggunaan Merek Dagang, Logo, Merek dan Nama untuk Team Partner untuk informasi lebih lanjut.
- d. Dengan memposting di halaman Media Sosial resmi kami atau menandai (tag) kami, Anda mengakui dan memberikan persetujuan Anda kepada PM bahwa foto, nama, dan sejenisnya tentang Anda dapat digunakan dan dibagikan oleh kami.
- e. Semua konten harus dengan jelas mengidentifikasi Anda sebagai Mitra Usaha Mandiri produk FitLine, mematuhi semua hak cipta, merek dagang, persyaratan hukum, dan menyatakan bahwa Anda bertanggung jawab penuh atas konten yang dipublikasikan.
- f. Posting, penandaan (hashtag), dan berbagi gambar di media sosial tidak melepaskan hak cipta kami tetapi memberi Anda izin untuk berbagi dan menambahkan informasi kontak Anda agar pengikut Anda menghubungi Anda untuk informasi lebih lanjut tentang perusahaan dan produk kami
- g. Jika kami tidak setuju dengan apa yang Anda posting ulang atau bagikan, kami tetap berhak meminta Anda untuk menghapusnya

12. Jangan berbagi berlebihan

- a. Jangan memposting dokumen identitas siapa pun, informasi rahasia PM, atau informasi keuangan yang sensitif di media sosial apa pun.

13. Jangan Membocorkan rahasia

- a. Persoalan internal harus tetap menjadi persoalan internal. Harap melindungi semua informasi rahasia dan rahasia bisnis PM.

14. Bertindak secara bertanggung jawab

- a. Anda adalah satu-satunya yang bertanggung jawab atas apa yang Anda ungkapkan.

15. Distribusi Produk di E-commerce dan Saluran Penjualan Lainnya

- a. Semua promosi, diskon, atau persyaratan khusus lainnya yang ingin Anda ungkapkan sebagai pemasaran untuk bisnis Anda harus diterima dengan jelas oleh PM.
 - i. Mohon untuk tidak mengiklankan produk FitLine dengan diskon atau promosi khusus yang tidak resmi.
 - ii. Harap jangan menyelenggarakan undian, kontes, atau sejenisnya -- di luar struktur Anda sendiri -- untuk meningkatkan penjualan Anda atau mendaftarkan TP baru.
- b. Penjualan produk atau pendaftaran tidak boleh dilakukan di atau melalui situs media sosial mana pun.
- c. PM memiliki harga retail resmi untuk pembelian pelanggan (bukan TP) di seluruh dunia.
- d. Adalah melanggar aturan kami untuk melakukan e-commerce di luar platform e-Business resmi PM. Artinya, Anda tidak boleh menjual atau mengiklankan produk FitLine di media sosial, memiliki situs e-commerce, lelang internet, platform penjualan online, atau acara penjualan serupa.
 - i. Platform Online yang tidak diizinkan dapat mencakup tetapi tidak terbatas pada:
 - a) Ebay
 - b) Amazon
 - c) Taobao
 - d) WeChat shop
 - e) OLX
 - f) Jingdong
 - g) Tokopedia
 - h) Lazada
 - i) Bukalapak
 - j) BliBli
 - k) Dan lain sejenisnya
 - ii. Silakan baca: Panduan Penggunaan Merek Dagang, Logo, Merek dan Nama untuk Team Partner untuk informasi lebih lanjut.
- e. Anda tidak boleh mendorong produk FitLine kami untuk dijual di luar jalur e-bisnis PM.
- f. Jika Anda mengetahui bahwa ada pihak ketiga, kepada siapa Anda menjual produk FitLine, menjual produk FitLine pada platform online yang tidak resmi, atau cara terlarang lainnya, Anda harus segera menghentikan semua penjualan ke pihak ketiga. Segera hubungi Departemen Kepatuhan (Compliance) di office@pm-international.co.id dengan semua informasi dan bukti yang diketahui.
 - i. Kegagalan untuk melakukannya, dapat membawa tindakan korektif hukum langsung terhadap Anda juga.
- g. Sebagai TP, Anda dapat menjual produk FitLine secara eksklusif melalui jalur distribusi langsung pribadi ke konsumen akhir.
 - i. Tidak ada distribusi yang dijual melalui di rak toko ritel, pasar, pameran dagang, atau tempat lain yang dapat dianggap sebagai lokasi ritel.
 - ii. Tidak ada materi promosi yang terkait dengan produk FitLine atau literatur PM yang boleh ditampilkan di tempat retail.

- h. Anda tidak diperbolehkan untuk beriklan menggunakan Nama Merek PM apa pun melalui iklan berbayar, termasuk tanpa batasan, boost ads, disponsori, ditampilkan atau mesin pencari (misalnya iklan bersponsor online, pay per klik, pencarian berbayar di Google atau yang sejenisnya).
- i. Iklan berbayar atau tidak berbayar, termasuk namun tidak terbatas pada, layanan iklan baris (misalnya Craigslist, Facebook Marketplace, situs lelang, situs kupon dan kesepakatan, situs perdagangan atau penjualan langsung) tidak diperbolehkan
- i. Jangan memposting komunikasi komersial PM yang tidak sah (seperti spam).
- j. Jangan menyalahgunakan Media Sosial untuk Spam.
- k. Silakan baca: Panduan Penggunaan Logo, Merek, Merek dan Nama untuk Team Partner untuk informasi lebih lanjut.

16. Bersikaplah hormat

- a. Lindungi dan hormati privasi dan pendapat orang lain.
- b. Selalu bersikap adil dan sopan kepada semua orang atas nama PM.

17. Permintaan Izin

- a. Mintalah izin kepada pelanggan Anda sebelum menggunakan foto, testimoni, atau informasi lain apa pun yang bukan milik Anda secara pribadi.

18. Bersikaplah bijaksana

- a. Saat memposting, hindari penggunaan pernyataan, foto, video, atau audio yang dapat dianggap sebagai kejahatan, cabul, ancaman, atau intimidasi, yang meremehkan pelanggan, rekan kerja, atau pemasok, atau yang mungkin merupakan pelecehan atau penindasan.

19. Hargai pendapat orang lain

- a. Jangan menghapus komentar hanya karena Anda tidak setuju dengan sudut pandang pemberi komentar.
- b. Anda dapat menghapus komentar yang kasar, cabul, spam atau memiliki tautan ke blog atau situs web yang tidak relevan atau tidak pantas.

20. Mengevaluasi akurasi dan kebenaran

- a. Selalu pastikan apa yang Anda posting adalah akurat.
- b. Jika Anda menemukan bahwa Anda telah melakukan kesalahan, akui, minta maaf, perbaiki, dan lanjutkan.

21. Tunjukkan penilaian yang baik

- a. Tunjukkan penilaian yang baik ketika “berteman” dengan seseorang, “menyukai” sesuatu dalam jaringan sosial, atau “check-in” dengan layanan berbasis lokasi.
- b. Ingatlah bahwa Anda adalah bagian dari PM dalam posting dan konten Anda.

22. Penggunaan media sosial pribadi Anda tidak boleh mengganggu loyalitas Anda kepada PM

23. Patuhi hukum

- a. Jangan memposting informasi apa pun atau memiliki aktivitas online apa pun yang dapat melanggar hukum dan peraturan lokal, regional, atau internasional yang berlaku.
- b. Jangan memposting konten atau mengambil tindakan apa pun di media sosial apa pun yang melanggar atau melanggar hak orang lain atau melanggar hukum.

24. Slogan

- a. Jangan menyalin, mengubah, atau menggunakan slogan, ekspresi, atau frasa singkat apa pun dari perusahaan lain dan menggunakannya sebagai bagian dari PM.
- b. Penggunaan Bahasa Kiasan umum diperbolehkan jika tidak ada hak cipta yang dilanggar.

25. Jangan bandingkan PM dengan perusahaan lain

- a. Kami yakin bahwa produk kami adalah produk premium terbaik berkualitas tinggi untuk kesehatan, kebugaran, dan kecantikan. Tolong jangan memanfaatkan reputasi premium kami untuk membandingkan dengan orang lain.
- b. Jangan mendiskreditkan atau merendahkan merek dagang, nama dagang, barang, jasa, aktivitas, atau keadaan lain dari pesaing mana pun.
- c. Mohon untuk tidak menampilkan produk lain sebagai tiruan atau replika dari produk kami.
 - i. Jika Anda merasa ada pesaing yang menyalin produk dan/atau merek dagang kami, harap sampaikan kecurigaan Anda kepada Departemen Kepatuhan (*Compliance*) kami di office@pm-international.co.id
 - ii. Harap tidak terlibat dalam kontroversi dengan perusahaan pesaing.

26. Jadilah diri sendiri

- a. Menjadi profesional bukan berarti Anda tidak bisa berbicara dengan suara manusia.

27. YouTube dan platform video lainnya

- a. Lihat, komentari, dan bagikan video yang disetujui perusahaan.
- b. Jangan membuat dan mengunggah/memposting video yang belum disetujui oleh PM.

28. Dukung kami

- a. Jika Anda menemukan kritik atau konten lucu tentang merek dan layanan kami, jangan ragu untuk menghubungi Perusahaan
- b. Jangan terlibat dalam percakapan tanpa persetujuan sebelumnya dari perusahaan PM.

29. Mematuhi 'Ketentuan Layanan' Facebook, Instagram, Twitter dan halaman serta aplikasi Media Sosial lainnya.

- a. Kebijakan ini tidak bermaksud untuk menggantikan Kebijakan atau Syarat dan Ketentuan dari media sosial tempat TP kami berinteraksi.

30. Kami menyarankan Anda menyukai dan membagikan halaman dan foto media sosial resmi kami sebanyak mungkin

- a. PM mendukung dan akan terus mendukung partisipasi aktif di media sosial.

31. Permintaan penghapusan dan/atau lainnya

- a. PM berhak untuk mengedit atau menghapus materi apa pun yang dikirimkan ke situs web resmi dan halaman media sosialnya.
- b. PM berhak meminta dari Anda untuk segera menghentikan dan menghapus materi apa pun yang bertentangan dengan penggunaan baik dari syarat dan ketentuan ini atau karena alasan lain apa pun.
- c. Atas permintaan tersebut, Anda harus segera memenuhi permintaan tersebut dan memusnahkan semua salinan yang tidak diterbitkan jika ada.
- d. PM selanjutnya berhak untuk menolak penggunaan yang tidak adil atau penyalahgunaan merek dagangnya atau pelanggaran lain dari hukum yang berlaku.

32. Batasan Tanggung Jawab

- a. Anda bertanggung jawab atas tindakan Anda sendiri, konten atau penggunaan Anda, atau sehubungan dengan, penggunaan pribadi apa pun.
- b. Jika PM secara tegas memberi tahu tentang potensi bahaya dan Anda tidak memperbaiki tindakan Anda, Anda tetap bertanggung jawab atas segala kerusakan atau prasangka sebagai akibat dari tindakan ini.
- c. Anda menerima bahwa, sebagai entitas dengan kewajiban terbatas, PM berkepentingan untuk membatasi tanggung jawab pribadi pejabat dan karyawannya.
- d. Anda setuju bahwa Anda tidak akan mengajukan klaim apa pun secara pribadi terhadap pejabat atau karyawan PM sehubungan dengan kerugian apa pun yang Anda derita sehubungan dengan penggunaan HKI PM.
- e. Anda harus mengganti kerugian PM dari dan terhadap semua tindakan, klaim, tuntutan, penuntutan, denda, penalti dan biaya daripadanya (termasuk biaya hukum PM) yang mungkin dibuat atau diajukan terhadap PM sehubungan atau yang timbul dari setiap pelanggaran hukum tersebut, tata cara dan peraturan pelanggaran Anda terhadap Pedoman ini.

33. Pelanggaran Terhadap Panduan Ini

- a. Tanpa mengurangi hak-hak PM lainnya berdasarkan syarat dan ketentuan ini, jika Anda melanggar pedoman ini dengan cara apa pun, PM dapat mengambil tindakan yang dianggap tepat oleh PM untuk menangani pelanggaran tersebut:
 - i. melarang Anda menggunakan Hak Kekayaan Intelektual PM,
 - ii. memblokir komputer menggunakan alamat Hak Kekayaan Intelektual Anda dari mengakses situs web resmi PM dan halaman media sosial,
 - iii. menghubungi penyedia layanan internet Anda untuk meminta penghapusan penggunaan Logo, Merek, dan Nama Merek Dagang PM,
 - iv. mengirimkan Anda surat peringatan dan/atau
 - v. pemutusan kontrak Team Partner Anda dan/atau
 - vi. dibawa untuk proses pengadilan untuk pelanggaran yang Anda buat.

34. Penghentian

- a. Jika bisnis TP dibatalkan karena alasan apa pun, TP harus berhenti menggunakan semua Hak Kekayaan Intelektual PM dalam postingannya di semua Media Sosial, situs web, atau materi promosi lainnya.
- b. Kami memiliki hak untuk mengembalikan segala kerusakan yang terjadi pada PM atau reputasi kami.
- c. Jika PM harus memutuskan untuk mengubah atau mengabaikan salah satu nama atau merek dagangnya, Anda juga harus mengubah atau mengabaikan nama atau merek dagang tersebut.

35. Pengecualian

- a. Panduan ini dimasukkan ke dalam, dan merupakan bagian tak terpisahkan dari, pendaftaran Team Partner.
- b. Dengan menggunakan Hak Kekayaan Intelektual PM, Anda setuju bahwa pengecualian dan batasan tanggung jawab yang ditetapkan dalam disclaimer ini adalah wajar.
- c. Jika menurut Anda tidak masuk akal, Anda seharusnya tidak menggunakan salah satu Hak Kekayaan Intelektual PM
- d. Jika ada ketentuan dari disclaimer ini, atau ditemukan, tidak dapat dilaksanakan berdasarkan hukum yang berlaku, itu tidak akan mempengaruhi berlakunya ketentuan lain dari Panduan ini.
- e. PM berhak merevisi pedoman ini, sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu. Anda bertanggung jawab untuk membaca, memahami, mematuhi, dan memastikan kesadaran dan kepatuhan berdasarkan versi terbaru dari dokumen-dokumen ini.

36. Catatan Tambahan

- a. Harap diingat bahwa TP harus selalu bertindak sebagai wirausahawan bisnis yang mandiri dan bertanggung jawab dan harus menghindari segala kemungkinan kesan bertindak sebagai karyawan PM atau berhak membuat pernyataan atas nama PM atau atas nama PM.
- b. Segala sesuatu yang dikatakan TP tentang produk PM dan PM harus sesuai dengan ketentuan PM, terutama yang ada di katalog produk, pada label produk dan informasi resmi produk lainnya. Tanpa alasan, TP tidak boleh mengaitkan sifat terapeutik atau penyembuhan dengan produk FitLine. Produk FitLine tidak dimaksudkan untuk mencegah atau menyembuhkan penyakit, penyakit, atau kondisi medis lainnya.
- c. Tidak ada pendapatan yang dijamin atau tersirat sebagai Mitra Tim. Tidak ada klaim kekayaan atau "gaya hidup" yang harus dibuat.
- d. Tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari PM, TP tidak diperbolehkan melakukan kegiatan untuk pesaing PM. Pesaing PM adalah setiap perusahaan yang menawarkan barang atau jasa melalui pemasaran langsung pribadi atau melalui sistem pemasaran jaringan serta, terlepas dari sarana distribusi, semua perusahaan dengan produk sebagian atau seluruhnya dalam posisi bersaing dengan FitLine produk.
- e. TP wajib untuk memisahkan setiap kegiatan pemasaran dan promosi yang diperbolehkan untuk perusahaan lain sepenuhnya terpisah dari kegiatan pemasaran dan promosi untuk produk PM dan FitLine.
- f. Dilarang menarik perhatian pada kegiatan PM atau statusnya sebagai TP, atau menawarkan barang dan jasa dari perusahaan lain bersama-sama dengan produk FitLine, atau menyebabkan para TP dari perusahaan PM lain dengan cara apapun untuk membeli barang atau jasa dari perusahaan lain atau menjadi aktif untuk perusahaan lain di samping atau sebagai pengganti kegiatan mereka untuk PM.
- g. TP menjual produk FitLine secara eksklusif melalui jalur distribusi langsung pribadi ke konsumen akhir. Jalur distribusi melalui toko ritel, pasar, pameran dagang, lelang internet dan acara penjualan sejenisnya tidak diperbolehkan.
- h. Kebijakan ini akan dijalankan sesuai dengan hukum, peraturan dan regulasi yang berlaku.