

**PANDUAN KEBIJAKAN
KODE ETIK DAN ATURAN PERILAKU
PT ORINDO ALAM AYU**

Sangat penting bagi Anda untuk membaca Kode Etik ("**Kode Etik**") dan Aturan Perilaku ("**Aturan Perilaku**") Oriflame di bawah ini, karena Kode Etik dan Aturan Perilaku tersebut merupakan satu kesatuan dan bagian tidak terpisahkan dari ketentuan-ketentuan dalam formulir aplikasi member untuk pendaftaran keanggotaan. Panduan Kebijakan ini terdiri dari Komitmen Kepatuhan Member, Kode Etik dan Aturan Perilaku dan Lampiran-Lampiran yang merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dari dokumen ini.

Setiap Member Oriflame wajib setiap saat mematuhi Kode Etik dan Aturan Perilaku beserta setiap perubahannya yang telah disetujui berdasarkan proses dan ketentuan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia dan telah dipublikasikan melalui *newsletter* Oriflame atau dikomunikasikan melalui media apapun kepada seluruh anggota, 30 hari sebelum tanggal efektif pemberlakuannya.

Oriflame berhak untuk memberikan sanksi disiplin dan/atau menangguhkan dan/atau mengakhiri keanggotaan seorang Member setiap saat dan dengan segera berlaku sesuai dengan ketentuan Kode Etik dan Aturan Perilaku, bagi Member Oriflame yang:

- 1) Telah memberikan informasi yang tidak sesuai pada dan/atau mengubah dan/atau mengedit nomor dan/atau data dan/atau informasi lainnya pada salinan Kartu Tanda Pengenal yang disertakan pada saat Pendaftaran keanggotaan dengan cara apapun; dan/atau
- 2) Terindikasi melanggar dan/atau telah terbukti melanggar ketentuan Kode Etik, Aturan Perilaku dan/atau ketentuan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia.

Member Oriflame yang diberhentikan keanggotaannya akan kehilangan semua hak istimewanya yang melekat pada keanggotaan tersebut, termasuk jaringan mereka, sejak tanggal pemberhentian keanggotaan yang diberitahukan secara tertulis oleh Oriflame.

Kode Etik dan Aturan Perilaku dibuat untuk melindungi Anda, untuk memastikan bahwa semua dan sesama Member Oriflame mempertahankan standar tinggi yang sama. Sejalan dengan standar Etik Oriflame, Member Oriflame diharapkan untuk, dan wajib mematuhi setiap dan semua ketentuan hukum serta peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia atau hukum di negara tempat di mana mereka menjalankan bisnis Oriflame, meskipun kewajiban tertentu tidak dinyatakan kembali dalam Kode Etik atau Aturan Perilaku.

KOMITMEN KEPATUHAN MEMBER

Sebagai Member Oriflame, saya sepakat untuk melakukan bisnis Oriflame saya sesuai dengan prinsip-prinsip berikut:

1. Saya akan menjunjung tinggi, mematuhi, dan mengikuti seluruh aturan dalam Panduan Kebijakan Oriflame, termasuk namun tidak terbatas pada (i) Syarat dan Ketentuan dalam Formulir Pendaftaran Keanggotaan, (ii) Kode Etik dan Aturan Perilaku, (iii) Oriflame Success Plan, (iv) Kebijakan Privasi, dan Literatur Oriflame. Saya akan mematuhi dan melaksanakan bukan hanya "apa yang tersurat" tetapi juga "semangat" yang terkandung dalam aturan tersebut.
2. Prinsip yang memandu saya untuk melakukan bisnis dengan siapapun yang saya temui dalam kapasitas saya sebagai Member Oriflame adalah memperlakukan mereka sepantasnya dan seadil mungkin sebagaimana saya inginkan diri saya diperlakukan oleh yang lain.
3. Saya akan mempresentasikan produk-produk Oriflame, peluang memperoleh pendapatan dari Oriflame, pelatihan yang berkaitan, peluang dan manfaat lain yang ditawarkan oleh Oriflame kepada pelanggan saya dan para Member dengan cara yang jujur dan benar. Baik secara lisan maupun tertulis, saya hanya akan membuat klaim yang terkait dengan produk, pendapatan, dan peluang lain yang disebutkan dalam Literatur Oriflame (yang terdapat di dalam Lampiran 1).
4. Saya akan berlaku sopan dan cepat dalam melayani dan menerima pesanan dari pelanggan saya, serta dalam penanganan keluhan. Saya akan mengikuti prosedur yang ditetapkan dalam Literatur Oriflame untuk penggantian produk.
5. Saya akan menerima dan melaksanakan berbagai tanggung jawab yang ditentukan untuk Member Oriflame; serta tanggung jawab seorang Sponsor dan Director / Beauty Entrepreneur (dan level yang lebih tinggi di atasnya) , ketika saya melanjutkan ke berbagai level tanggung jawab tersebut sebagaimana tercantum dalam Literatur Oriflame resmi.
6. Saya akan membimbing diri saya dengan cara sedemikian rupa untuk hanya mencerminkan dan memberlakukan standar tertinggi integritas, kejujuran, dan tanggung jawab .

7. Saya tidak akan dalam keadaan apapun menggunakan jaringan Oriflame untuk memasarkan produk-produk dan/atau jasa-jasa selain yang disetujui oleh Oriflame. Saya wajib mematuhi metode distribusi dan penjualan langsung kepada konsumen dan karena itu saya tidak akan menjual melalui gerai / outlet ritel dan/atau lokasi eceran manapun, dalam bentuk apapun jenisnya, dan dengan cara apapun yang dilarang oleh peraturan perundang-undangan Republik Indonesia terkait distribusi barang dan system penjualan langsung. Termasuk dalam hal ini adalah menjual kepada seorang pelanggan yang diketahui atau diindikasikan akan memasarkan kembali produk-produk yang dibeli dari saya, melalui gerai / outlet ritel dan/atau lokasi eceran yang dilarang oleh peraturan perundang-undangan Republik Indonesia terkait distribusi barang dan system penjualan langsung baik online maupun offline.
8. Saya akan mematuhi dan melaksanakan segala ketentuan hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia dan/atau di negara di mana saya melakukan bisnis Oriflame jika saya membangun grup internasional.
9. Saya memahami bahwa kepatuhan saya terhadap Panduan Kebijakan Oriflame termasuk namun tidak terbatas pada (i) Syarat dan Ketentuan dalam Formulir Pendaftaran Keanggotaan, (ii) Kode Etik dan Aturan Perilaku, (iii) Success Plan Oriflame, (iv) Kebijakan Privasi, dan Literatur Oriflame merupakan syarat keanggotaan saya di Oriflame.

KODE ETIK DAN ATURAN PERILAKU

BAB I – KETENTUAN UMUM

PASAL 1 – DAFTAR ISTILAH

- 1.1 ORIFLAME** atau **PERUSAHAAN** adalah **PT ORINDO ALAM AYU**, sebuah Perseroan Terbatas yang didirikan berdasarkan hukum negara Republik Indonesia, yang mempunyai perizinan sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia untuk menjalankan kegiatan usaha perdagangan di bidang penjualan langsung, yang telah mendapatkan hak distribusi eksklusif dari Oriflame internasional selaku pemegang hak merek Oriflame dan/atau Oriflame Sweden, termasuk merek-merek turunannya yang telah terdaftar secara resmi di Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual Republik Indonesia, berdomisili di Jakarta, yang pada saat pemberlakuan Kode Etik ini memiliki alamat terdaftar di Menara Standard Chartered Lantai 20, Jalan Prof. Dr. Satrio nomor 164, RT/RW. 003/004, Kelurahan Karet Semanggi, Kecamatan Setiabudi, Jakarta Selatan 12930, Indonesia, beserta seluruh perusahaan afiliasi Oriflame internasional terkait kecuali jika dinyatakan secara lain di dalam dokumen ini.
- 1.2 ORIFLAME EXPERIENCE CENTRE** atau **OEC** atau **KANTOR CABANG** merupakan kantor perwakilan resmi Oriflame di berbagai kota, dimana para Member bisa mendapatkan dan melakukan pelatihan, mencoba dan mengenalkan beragam macam produk Oriflame, melakukan pengenalan Oriflame Success Plan terhadap calon member dan/atau melakukan pengambilan pesanan Produk yang sudah dibayar. Tidak ada penjualan Produk di OEC atau Kantor Cabang.
- 1.3 PENJUALAN LANGSUNG** adalah metode penjualan produk tertentu dengan secara langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh Member Oriflame yang bekerja atas dasar Komisi dan/atau Bonus berdasarkan hasil penjualan kepada Konsumen.
- 1.4 PRODUK** adalah barang yang dipasarkan dan dijual oleh Oriflame melalui sistem Penjualan Langsung.
- 1.5 FORMULIR PENDAFTARAN KEANGGOTAAN** atau **CAF** adalah formulir yang digunakan sebagai sarana pendaftaran untuk menjadi Member yang berisi data pribadi Calon Member, tautan Syarat dan Ketentuan serta Kebijakan Privasi Oriflame.
- 1.6 PENDAFTARAN** adalah prosedur, proses, cara mendaftarkan calon Member baru beserta seluruh data dan dokumen yang diperlukan untuk dapat diterima menjadi Member Oriflame. Pendaftaran dapat dilakukan secara langsung oleh member maupun tidak langsung (melalui kuasa kepada Sponsor). Pendaftaran yang dilakukan melalui kuasa wajib melampirkan pernyataan bahwa pihak yang mendaftarkan telah mendapatkan kuasa yang sah dari pihak yang hendak didaftarkan.
- 1.7 BIAYA PENDAFTARAN** adalah biaya yang dibebankan kepada calon Member baru yang harga normalnya adalah Rp. 49.900 (terbilang empat puluh sembilan ribu sembilan ratus rupiah) atau jumlah lain yang dapat berubah sesuai program promosi periode terbatas yang dilakukan Oriflame secara berkala sebagaimana diinformasikan secara tertulis oleh Oriflame melalui sarana website resmi dan/atau media sosial resmi Oriflame, biaya yang demikian wajib dibayar oleh Calon Member baru secara online atau tagihan biaya pendaftaran yang belum dibayarkan akan masuk ke dalam keranjang di akun pendaftaran Member baru tersebut. Atas Biaya Pendaftaran tersebut Member baru berhak mendapatkan *Starter Kit*.

- 1.8 NOMOR MEMBER** adalah nomor identifikasi yang diberikan Oriflame kepada setiap Member ketika Pendaftaran telah sukses dilaksanakan.
- 1.9 STARTER KIT** merupakan alat bantu penjualan yang disusun dan diberikan oleh Oriflame kepada Member baru, yang terdiri dari sekurang-kurangnya (i) hak penggunaan aplikasi online Member Oriflame, (ii) aplikasi bisnis Oriflame (*Oriflame Business Application*), (iii) hak penggunaan aplikasi *Oriflame Make Up Wizard*, (iv) replika website Oriflame yang bersifat personal (*Personal Beauty Store*), (v) 1 (satu) buah Katalog Produk dan Daftar Harga (vi) Profil Perusahaan (vii) Success Plan Oriflame (viii) Panduan Kebijakan yang berisi Kode Etik dan Aturan Perilaku.
- 1.10 KATALOG** adalah sarana untuk Member melihat dan menawarkan Produk kepada Konsumen dengan penawaran yang berbeda-beda tiap bulannya. Katalog juga menampilkan penjelasan mengenai kandungan Produk, kategori Produk, harga jual Produk untuk Konsumen, informasi penawaran terbaik dan penjelasan lainnya mengenai Produk. Katalog Oriflame ada dalam bentuk cetak maupun online / e-katalog dan disusun dalam periode setiap bulan. Dalam 1 (satu) tahun terdapat sekurang-kurangnya 12 (dua belas) katalog.
- 1.11 PERIODE KATALOG** adalah waktu berlakunya suatu Katalog, yaitu per bulan, misal C1 merujuk pada Katalog yang berlaku di bulan Januari tahun tersebut.
- 1.12 SUCCESS PLAN ORIFLAME** atau **ORIFLAME SUCCESS PLAN** adalah program pemasaran Oriflame atau marketing plan yang secara umum dikenal dengan bentuk *staircase breakway*, dan digunakan oleh Member dalam memasarkan Produk, dimana marketing plan ini akan dilaksanakan dan dikembangkan oleh Member melalui jaringan pemasaran dengan bentuk Penjualan Langsung secara multi tingkat (*multi-level marketing*). Oriflame Success Plan adalah bagian yang tidak terpisahkan dari Kode Etik dan Aturan Perilaku ini sehingga kepatuhan terhadap Oriflame Success Plan merupakan bagian dari perjanjian antara Member dan Oriflame.
- 1.13 KOMITMEN KEPATUHAN MEMBER** adalah bagian dari Panduan Kebijakan yang merupakan pernyataan Member yang berisi janji terhadap Oriflame untuk mematuhi seluruh peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia, Kode Etik dan Aturan Perilaku, serta tidak melakukan larangan-larangan yang telah ditentukan dalam dokumen ini.
- 1.14 MEMBER** atau **MEMBER ORIFLAME** atau **KONSULTAN** mencakup setiap anggota Oriflame yang telah terdaftar dalam sistem Oriflame, tanpa memandang jabatan dan/atau levelnya, yang diartikan sebagai para penjual langsung yang merupakan anggota mandiri jaringan pemasaran atau penjualan yang berbentuk perseorangan atau kemitraan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi Perusahaan yang memasarkan Produk kepada Konsumen secara langsung dengan mendapatkan hak-hak sebagai Member atas kinerjanya memasarkan Produk. Member dapat terdiri dari:
- **Member Independen** yaitu istilah bagi Member baru yang telah sukses melakukan Pendaftaran dan membayar Biaya Pendaftaran, tapi belum pernah melakukan pemesanan dan/atau pembelian Produk atau belum mencapai Level 3%.
 - **Brand Partner** adalah istilah bagi Member baru yang telah sukses melakukan Pendaftaran dan membayar Biaya Pendaftaran, tapi belum pernah melakukan pemesanan dan/atau pembelian Produk atau belum mencapai Level 3%.
 - **BEAUTY INFLUENCER** atau **MANAGER**, merujuk pada Member dengan peringkat mulai dari Level PD 12% hingga peringkat Level PD 18%.
 - **BEAUTY ENTREPRENEUR** atau **DIRECTOR**, merujuk pada Member dengan peringkat dari peringkat *Director* ke atas.
 - **Member Tidak Aktif** atau **INACTIVE MEMBER** merujuk pada Member yang tidak melakukan pesanan Produk dalam beberapa Periode Katalog. Seorang Member disebut Inactive Member 1 jika melakukan pesanan terakhir kali 1 bulan sebelum periode Katalog bulan berjalan, Seorang Member disebut Inactive Member 2 jika melakukan pesanan terakhir kali 2 bulan sebelum periode Katalog bulan berjalan, Inactive Member 3 adalah jika melakukan pesanan terakhir pada 3 bulan sebelum periode Katalog bulan berjalan.
- 1.15 COMMUNITY** atau **SALES FORCE** merupakan seluruh Member yang melakukan pesanan dan pembelian Produk paling sedikit satu kali dalam 3 Periode Katalog berturut-turut.

- 1.16 KONSUMEN** adalah setiap orang yang membeli dan dan memakai Produk Oriflame sebagai pengguna akhir.
- 1.17 GARIS SPONSORSHIP** mencakup Member Oriflame, Sponsornya, dan seterusnya, dengan garis tersebut membentuk satu jaringan yang terdiri dari himpunan member berdasarkan urutan yang disponsornya yang saling berhubungan satu sama lain dimana hasil penjualan barang akan terhubung dengan Oriflame Success Plan.
- 1.18 SPONSOR** adalah Member yang secara langsung mensponsori orang lain untuk mendaftar menjadi Member dalam jaringan di bawahnya.
- 1.19 UPLINE** adalah Member yang secara Garis Sponsorship maupun struktur jaringan berada di atas baik secara langsung maupun tidak langsung.
- 1.20 DOWNLINE** adalah Member yang yang secara Garis Sponsorship maupun struktur jaringan berada di bawa baik secara langsung maupun tidak langsung.
- 1.21 PERSONAL GROUP** atau **(PG)** mengacu pada seluruh Member Oriflame yang disponsori secara langsung dan tidak langsung oleh Member Oriflame, tetapi tidak termasuk Member yang disponsori langsung yang telah mencapai *Grup 21%* (dua puluh satu persen) ataupun member-member di bawah mereka.
- 1.22 GRUP** atau **Group** merujuk pada keseluruhan anggota di bawahnya (*downline*), termasuk Grup 21% dan *Downline* mereka.
- 1.23 SPLIT-OUT** atau **GRUP 21%** adalah grup dalam satu jaringan yang sudah mencapai Level PD 21% atau melakukan pembelanjaan Personal Group minimal 10.000 BP. *Split-Out* dalam satu kedalaman jaringan hanya dianggap sebagai 1 Split-Out, dan dihitung 2 Split-Out atau lebih bila ada lebih dari 1 Grup 21% di jaringan yang berbeda.
- 1.24 TANGGAL PENDAFTARAN** atau **SIGN-UP DATE** adalah tanggal dimana seorang Member tercatat telah terdaftar dan statusnya menjadi *Starter*.
- 1.25 NILAI BISNIS** atau **BUSINESS VOLUME** atau **BV** mempunyai nilai yang sama dengan penjualan pada Harga Member, dikurangi Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan dapat berubah seiring dengan waktu dan penyesuaian harga Produk. Level PD yang didapatkan Member dihitung berdasarkan jumlah ini.
- 1.26 POIN BONUS** atau **BONUS POINTS** atau **BP** dalam Oriflame menjelaskan bahwa setiap Produk yang ada di Katalog memiliki nilai BP yang berbeda-beda yang telah ditentukan oleh Oriflame. Oriflame menghitung jumlah BP pada setiap pembelanjaan pribadi Member, Member yang disponsori dan Grup mereka di setiap 1 (satu) Periode Katalog. Nilai BP akan menjadi 0 kembali di awal Periode Katalog berikutnya.
- 1.27 COOLING-OFF PERIOD** merupakan tenggang waktu yang diberikan oleh Oriflame kepada Member berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia dan ketentuan kode etik terbaru dari Asosiasi Penjualan Langsung Dunia (*World Federation of Direct Selling Association*), dimana Oriflame memberikan tenggang waktu kepada Member selama 30 (tiga puluh) hari kerja terhitung sejak Tanggal Pendaftaran untuk membatalkan pendaftaran keanggotaan sebagai Member Oriflame. Pada periode ini Member yang membatalkan keanggotaannya tersebut berhak untuk menerima kembali dari Oriflame seluruh uang dan segala sesuatu yang pernah dibayarkannya sebagai syarat untuk pendaftaran keanggotaan Oriflame, termasuk Starter Kit dan Produk yang telah dibeli dari Oriflame dalam periode tersebut, dengan ketentuan bahwa yang Member bersangkutan wajib mengembalikan seluruh Starter Kit dan Produk serta dokumen dan peralatan lain yang telah diberikan Oriflame dalam keadaan baik seperti semula, berdasarkan proses yang diatur lebih lanjut dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku ini.
- 1.28 JAMINAN PEMBELIAN KEMBALI (BUY BACK GUARANTEE)** adalah jaminan pembelian kembali atas Produk yang telah dibeli oleh Member Oriflame jika Member tersebut mengundurkan diri atau diakhiri keanggotaannya oleh Oriflame dalam waktu Cooling-off Period.
- 1.29 JAMINAN KEPUASAN** atau **ORIFLAME SATISFACTION GUARANTEE** atau **GUARANTEE OF EXCELLENCE BY ORIFLAME** adalah jaminan kepuasan yang diberikan Oriflame untuk pengembalian secara penuh atas harga Produk atau mengganti Produk kepada Member dengan mengikuti ketentuan-ketentuan dalam dokumen ini serta dalam kebijakan mengenai *Guarantee of Excellence Claims Policy* yang terdapat dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku ini.

- 1.30 LITERATUR ORIFLAME** berarti (i) Syarat dan Ketentuan dalam Formulir Pendaftaran Oriflame, (ii) Panduan Kebijakan termasuk Kode Etik dan Aturan Perilaku, (iii) Success Plan Oriflame, (iv) Kebijakan Privasi (v) Starter Kit Oriflame, (vi) *Newsletter* Oriflame, dan (vii) informasi lainnya yang dicetak atau dipublikasikan di situs web resmi dan/atau media sosial Oriflame.
- 1.31 GERAI RITEL** atau **OUTLET RITEL** atau **LOKASI ECERAN** merupakan tempat penjualan produk secara tidak langsung yang bersifat tetap secara eceran baik *offline* maupun *online* termasuk di dalamnya penjualan melalui suatu website, atau media transaksi elektronik seperti retail elektronik, iklan baris online, toko online, marketplaces, yang dimiliki dan/atau dikelola oleh pihak ketiga.
- 1.32 HOME PAGE PRIBADI** merujuk pada suatu website yang dibuat, diluncurkan dan dilindungi oleh Oriflame atau yang dibuat dan diluncurkan oleh Member Oriflame yang telah disetujui sebelumnya oleh Oriflame untuk kepentingan seorang Member Oriflame maupun jaringannya untuk mempromosikan dan memasarkan Produk Oriflame dengan sistem penjualan langsung. Home Page Pribadi bukan merupakan toko online dan/atau *marketplace* milik Member.
- 1.33 PERSONAL BEAUTY STORE** atau **PBS** merujuk ke replika dari tampilan situs web Oriflame yang dirancang, diterbitkan dan diselenggarakan oleh Oriflame secara khusus untuk masing-masing Member yang memenuhi kualifikasi untuk fasilitas Personal Beauty Store. Personal Beauty Store bukan merupakan toko online dan/atau *marketplace* milik Member yang terpisah dari sistem Oriflame.
- 1.34 PERFORMANCE DISCOUNT** atau **PD** adalah nilai pendapatan yang Anda peroleh atas akumulasi pembelian pribadi Anda sendiri dan juga selisih dari nilai pembelian pribadi member yang menjadi downline anggota grup anda. Selisih ini bukan diambil dari pendapatan member yang menjadi anggota grup anda, namun diberikan langsung oleh Oriflame sebagai komisi atas upaya anda dalam membantu dan melatih anggota grup anda sehingga berhasil melakukan penjualan Produk Oriflame. Jumlah PD yang anda peroleh dihitung berdasarkan total nilai BP pribadi anda dan selisih BP dari member yang menjadi anggota grup anda.
- 1.35 %PD Level atau Level PD.** % PD Level atau Level PD adalah akumulasi BP dari pembelian pribadi anda dan selisih nilai BP dari Member yang menjadi downline grup anda. Level PD terdiri dari: **0%: 0-199 BP : 3%: 200-599 BP : 6%, 600-1.1999 9%, 1.200-2.399: 12%, 2.400-3.999 : 15%, 4.000-6.599 : 18%, 6.600-9.999 : 21%, 10.000 ke atas: 21%**. Total maksimal Level PD adalah 21%. Berapa banyak dari Level PD 21% yang setiap Member dapatkan tergantung dari struktur grup itu sendiri dan total perolehan BP member grup Member tersebut. Member tersebut harus melakukan pembelian pribadi dan pembelian secara grup dengan akumulasi BP tertentu yang merupakan jaminan minimal dan merupakan salah satu syarat mendapatkan pendapatan dari Performance Discount sesuai % PD Level nya.
- 1.36 BONUS ORIFLAME** adalah Bonus Oriflame yang merupakan penghargaan dari Oriflame kepada Member, setelah Member tersebut mencapai Level PD 21%. Bonus Oriflame terdiri dari : **Bonus Oriflame 4%, Bonus Gold 1%, Bonus Sapphire 0,5%, Bonus Diamond 0,25%, Bonus Double Diamond 0,125%, Bonus Executive 0,0625%**. Untuk mendapatkan Bonus manapun, Member tersebut harus melakukan pembelian pribadi dan pembelian secara grup dengan akumulasi BP tertentu yang merupakan jaminan minimal dan merupakan salah satu syarat mendapatkan Bonus dalam 1 (satu) Periode Katalog tersebut.
- 1.37 KEUNTUNGAN LANGSUNG** atau **IMMEDIATE PROFIT** adalah keuntungan langsung yang bisa diperoleh oleh Member atas penjualan Produk yang dilakukan Member ke Konsumen, yang dihitung dari selisih antara Harga Produk untuk Konsumen di Katalog dengan Harga Beli Member yang telah ditetapkan Oriflame.
- 1.38 CAR BONUS PROGRAM** adalah program khusus bagi Member yang telah mencapai level Diamond Director yang disediakan oleh Oriflame dengan memberi kemudahan fasilitas bagi Member untuk mendapatkan pembiayaan pembelian Kendaraan melalui perusahaan pembiayaan yang ditunjuk oleh Oriflame. Keikutsertaan Member dalam Car Bonus Program adalah sukarela dan tidak wajib setelah Member mencapai level Diamond Director dimana syarat dan ketentuan keikutsertaan pada program ini akan disepakati bersama oleh Member dan Oriflame dalam bentuk Perjanjian Keikutsertaan Car Bonus Program dengan periode program selama 36 (tiga puluh enam) bulan. Program ini bukan merupakan pemberian hadiah langsung berupa Kendaraan kepada Member.
- 1.39 HOUSING INCENTIVE PROGRAM** adalah program pilihan bagi Member yang telah mencapai level Diamond Director sebagai pilihan dari Car Bonus Program. Nilai insentif yang diberikan oleh Oriflame sama dengan nilai Car Bonus Program. Kepesertaan Member pada program ini bersifat sukarela dan akan disepakati bersama oleh Member dan Oriflame dalam bentuk Perjanjian Keikutsertaan pada Housing Incentive Program Untuk Diamond Director dengan periode program

selama 36 (tiga puluh enam) bulan. Program ini bukan merupakan pemberian hadiah langsung berupa Rumah dari Oriflame kepada Member.

1.40 HADIAH UANG TUNAI atau CASH AWARD adalah hadiah uang tunai yang diberikan oleh Oriflame dalam waktu maksimal 45 (empat puluh lima) hari setelah pencapaian Member pada level-level yang telah ditentukan, yaitu: **Director sebesar Rp 7 juta; Senior Director sebesar Rp 10 juta; Gold Director sebesar Rp 14 juta; Senior Gold Director sebesar Rp 21 juta; Sapphire Director sebesar Rp 28 juta; Diamond Director sebesar Rp 42 juta; Senior Diamond Director sebesar Rp 56 juta; Double Diamond Director sebesar Rp 70 juta; Executive Director sebesar Rp 168 juta; Gold Executive Director sebesar Rp 210 juta; Sapphire Executive Director sebesar Rp 252 juta; Diamond Executive Director sebesar Rp 294 juta; President Director sebesar Rp 700 juta; Senior President Director sebesar Rp 1,4 milyar; Gold President Director sebesar Rp 2,1 milyar; Sapphire President Director sebesar Rp 2,8 milyar dan Diamond President Director sebesar Rp. 7 milyar.** Khusus untuk Cash Award untuk Presiden Director keatas Cash Award akan dibayarkan dalam 2 (dua) tahap, yaitu: sebesar 50% (pertama) akan dibayarkan maksimal 45 hari setelah kualifikasi tercapai dan untuk 50% Cash Award selanjutnya akan dibayarkan jika member mempertahankan pencapaian level yang sama dalam 6 kali di 12 periode katalog, Cash Award akan dibayarkan proporsional sebanyak 6 kali setiap pencapaian peringkat tersebut. Penerimaan Cash Award oleh Member adalah Nett, dimana Oriflame akan menanggung biaya pajak hadiah atas Cash Award tersebut dan membayarkannya kepada negara Republik Indonesia sesuai aturan perpajakan yang berlaku.

1.41 BEAUTY ENTREPRENEUR SUMMIT, CONFERENCE atau DIRECTOR SEMINAR adalah jenis pelatihan dan/atau training yang diberikan oleh Oriflame kepada Member yang telah memenuhi kualifikasi yang telah ditentukan oleh Oriflame dan diberitahukan dari waktu ke waktu melalui media komunikasi resmi Oriflame. acara dapat dilaksanakan di dalam maupun luar negeri.

1.42 BIAYA PEMBATALAN ORDER adalah biaya penalti sebesar Rp. 50.000 (nett) yang akan dikenakan pada tagihan Member jika ada pesanan di bulan sebelumnya yang tidak dibayarkan sampai batas waktu yang ditentukan oleh Oriflame.

1.43 BACK ORDER adalah bentuk komitmen Oriflame jika ada hadiah yang seharusnya didapatkan oleh Member namun oleh karena kesalahan teknis dari Oriflame, Member tersebut belum mendapatkan hadiah yang seharusnya didapatkan sesuai waktu yang telah ditetapkan. Back Order dapat berupa diskon tambahan atas pembelian produk dan juga hadiah pengganti.

1.44 FASILITAS ONLINE adalah seluruh fasilitas dan media yang disediakan oleh Oriflame untuk kemudahan Member dalam melakukan pemasaran produk secara online.

1.45 SYARAT DAN KETENTUAN adalah bagian dari Formulir Pendaftaran Keanggotaan dan merupakan bagian dari Perjanjian Keanggotaan antara calon Member dan Oriflame yang wajib disetujui oleh calon member sebelum bergabung sebagai Member.

1.46 PERJANJIAN KEANGGOTAAN, merupakan perikatan antara Member dan Oriflame yang merupakan kesepakatan Member untuk tunduk dan patuh pada atas Syarat dan Ketentuan dan seluruh Literatur Oriflame. Dengan melakukan pendaftaran sebagai Member Oriflame, Member secara langsung dianggap telah mempelajari, membaca dan memahami seluruh hak dan kewajiban sebagai Member Oriflame.

1.47 DOUBLE MEMBERSHIP, yaitu jenis pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku yang diindikasikan dengan mengulang pendaftaran untuk orang yang sama. Sanksi terhadap pelanggaran Double Membership bervariasi dari pemblokiran keanggotaan sampai dengan pengakhiran keanggotaan secara tetap.

1.48 PERPUSTAKAAN SUCCESS PLAN adalah penjelasan mengenai cara dan simulasi terperinci mengenai pelatihan dan trik-trik untuk memudahkan Member bekerja dan mencapai Success Plan Oriflame bagi para Member, termasuk penjelasan pelatihan dan alat-alat yang dapat digunakan oleh Member untuk menjalankan bisnis di Oriflame.

1.49 Oriflame Academy Sarpio 2.0 adalah modul pelatihan yang dipersiapkan oleh Oriflame untuk mendukung dan membantu Member mencapai jenjang level yang ada di Success Plan Oriflame.

1.50 Welcome Program adalah program promo bagi member baru yang dalam jangka waktu 30 (tiga puluh) hari sejak bergabung sebagai member Oriflame telah melakukan pembelanjaan sebesar 100 BP, untuk bisa membeli satu produk dengan harga katalog sebesar maksimal Rp, 300.000 hanya seharga Rp. 29.900. hak ini tidak dapat diuangkan dan/atau diganti dengan program lain.

Kata-kata yang diawali dengan huruf kapital tetapi tidak didefinisikan dalam Kode dan Aturan Perilaku ini, akan memiliki arti yang sama dengan yang terdapat di dalam Success Plan Oriflame.

BAB II – KEANGGOTAAN

PASAL 2 – PERSYARATAN MENJADI MEMBER ORIFLAME

2.1 Untuk menjadi Member Oriflame, seorang calon Member sebagai aturan umum harus disponsori oleh Member Oriflame lain yang sudah terdaftar. Dalam keadaan tertentu, Oriflame dapat menugaskan calon Member Oriflame ke dalam jaringan sponsor manapun.

2.2 Seseorang hanya dapat memiliki satu keanggotaan sebagai Member Oriflame.

2.3 Keanggotaan hanya dapat diberikan kepada Perorangan, dengan persyaratan sebagai berikut:

- 1) Untuk Warga Negara Indonesia;
- 2) Telah mencapai batas usia dewasa sesuai dengan ketentuan hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia untuk menjadi Member Oriflame, dimana dalam hal ini ditentukan oleh Oriflame bahwa batas usia dewasa adalah 18 (delapan belas) tahun, memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP) yang sah sesuai yang dikeluarkan oleh pemerintah Republik Indonesia, serta menyertakan scan atas KTP yang sah kepada Oriflame;
- 3) Pengecualian terhadap butir (2) dapat dilakukan untuk calon Member Oriflame dengan batas usia 16 (enam belas) tahun dimana menurut hukum dapat melakukan tindakan hukum bergabung sebagai Member Oriflame dengan menyertakan surat persetujuan tertulis dari orangtua maupun walinya yang sah di atas materai yang cukup dan menyertakan dokumentasi kependudukan yang sesuai (yaitu Akta Lahir, Kartu Keluarga, Buku Nikah); dan
- 4) Memberikan nomor dan nama rekening bank atau nomor rekening digital *wallet* yang benar sesuai nama calon Member.

2.4 Calon Member harus bersedia dan sepakat untuk mematuhi ketentuan-ketentuan untuk bergabung sebagai Member Oriflame dan membayar Biaya Pendaftaran yang berlaku.

PASAL 3 – PROSEDUR PENDAFTARAN MEMBER ORIFLAME

Seorang pemohon dapat mengajukan pendaftaran secara:

3.1 Langsung melalui Personal Beauty Store dengan (i) mengisi Formulir Pendaftaran Keanggotaan Member secara online (ii) menyetujui Syarat dan Ketentuan dan Kebijakan Privasi dalam Perjanjian Keanggotaan Oriflame, (ii) memasukkan (*upload*) dan melampirkan copy atau salinan Kartu Tanda Penduduk (KTP) atau identitas Nomor Induk Kependudukan yang sah sesuai aslinya, (iii) memberikan surat pernyataan bukan karyawan atau keluarga langsung (Ayah/Ibu, saudara kandung dan/atau anak) dari karyawan Oriflame, (iv) melakukan aktivasi keanggotaan, dan (v) membayar Biaya Pendaftaran;

3.2 Melalui Sponsor, dimana Sponsor membantu (i) mengisi Formulir Pendaftaran Keanggotaan Member atas nama Calon Member, disertai Surat Pernyataan berupa Informasi dan Persetujuan Pendaftaran dari Calon Member, (ii) memasukkan (*upload*) dan melampirkan copy atau salinan Kartu Tanda Penduduk (KTP) atau identitas Nomor Induk Kependudukan calon Member sesuai aslinya, (iii) memberikan surat pernyataan dari calon Member bahwa dia bukan karyawan atau keluarga langsung (Ayah/Ibu, saudara kandung dan/atau anak) dari karyawan Oriflame, kemudian Member melakukan (iv) aktivasi keanggotaan dan menyatakan persetujuannya atas Syarat dan Ketentuan, dan (v) membayar Biaya Pendaftaran.

PASAL 4 – STATUS KEANGGOTAAN

- 4.1 Setiap Member Oriflame akan mendapatkan 1 (satu) Nomor Member yang dikeluarkan oleh Oriflame.
- 4.2 Hubungan hukum antara Member Oriflame dengan Oriflame dilandasi berdasarkan Perjanjian Keanggotaan, dengan para pihak yaitu Oriflame sebagai Perusahaan dengan ijin Penjualan Langsung dengan Member Oriflame sebagai Penjual Langsung.
- 4.3 Member Oriflame merupakan pihak yang mandiri dari Oriflame. Member Oriflame tidak memiliki hubungan kerja dengan Oriflame. Ketika menyajikan peluang bisnis Oriflame kepada orang lain, Member Oriflame harus menyatakan dengan jelas sifat independen bisnis ini dan fakta bahwa tidak ada hubungan kerja dalam bentuk apapun dengan Oriflame.
- 4.4 Member Oriflame tidak memiliki wewenang untuk mengikat atau menanggung kewajiban atas nama Oriflame. Member Oriflame wajib membayar ganti kerugian kepada Oriflame sehubungan dengan biaya atau denda apapun yang dapat timbul dari ketidakpatuhan terhadap Kode Etik dan Aturan Perilaku ini.
- 4.5 Satu-satunya jabatan yang dapat digunakan pada kartu nama, bahan cetak lainnya atau dalam komunikasi email Member terkait hubungan dengan Oriflame adalah "Konsultan Kecantikan Independen" atau "Konsultan Kecantikan Oriflame Independen", "Manajer Kecantikan Independen", "Direktur Kecantikan Independen", "*Oriflame Beauty Influencer*", "*Oriflame Beauty Entrepreneur*", "*Oriflame Brand Partner*"
- 4.6 Dengan melakukan pendaftaran dan aktivasi sebagai Member Oriflame, Member secara langsung dianggap telah mempelajari, membaca dan memahami seluruh hak dan kewajiban sebagai Member Oriflame. Seluruh hak dan kewajiban Member yang terdapat di dalam Perjanjian Keanggotaan berlaku sejak tanggal pendaftaran dan aktivasi Member.

PASAL 5 – PROSEDUR PEMBATALAAN KEANGGOTAAN (COOLING-OFF PERIOD)

Seorang Member Oriflame diberikan waktu untuk mengambil keputusan menjadi Member Oriflame, dan dapat membatalkan pendaftaran keanggotaannya dalam waktu 30 (tiga puluh) hari setelah bergabung. Pada periode ini Member yang membatalkan keanggotaannya tersebut berhak untuk menerima kembali dari Oriflame seluruh uang dan segala sesuatu yang pernah dibayarkannya sebagai syarat untuk pendaftaran keanggotaan Oriflame, termasuk Starter Kit dan Produk yang telah dibeli dari Oriflame dalam periode tersebut, dengan ketentuan bahwa yang Member bersangkutan wajib mengembalikan seluruh Starter Kit dan Produk serta dokumen dan peralatan lain yang telah diberikan Oriflame dalam keadaan baik seperti semula, berdasarkan proses yang diatur lebih lanjut dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku ini.

PASAL 6 – MASA BERLAKU KEANGGOTAAN

- 6.1 Keanggotaan Member Oriflame berlaku efektif pada Tanggal Pendaftaran, yang berlaku untuk periode selama 12 (dua belas) bulan sejak Tanggal Pendaftaran.
- 6.2 Pengecualian dalam Pasal 6.1 diterapkan dalam hal berikut:
Nomor keanggotaan Member Oriflame akan berakhir secara otomatis dalam kondisi berikut:
 - a. Untuk Member Baru:
Jika tidak ada pesanan apapun yang ditempatkan dalam waktu 6 (enam) bulan sejak Tanggal Pendaftaran (masa tidak aktif anggota baru), maka nomor keanggotaannya akan secara otomatis berakhir tepat pada 6 (enam) bulan dari Tanggal Pendaftaran.
 - b. Untuk:
 - Member Oriflame yang PERNAH MENCAPAI Level PD 12% (dua belas persen) atau lebih, DAN PERNAH MENERIMA pendapatan PD sebesar Rp 500.000 (lima ratus ribu rupiah) atau lebih; dan
 - Member Oriflame selain yang termasuk kategori sebagaimana disebut dalam huruf a dan b;Jika yang bersangkutan tidak menempatkan pesanan BP selama 12 (dua belas) bulan sejak pesanan BP terakhirnya, maka nomor keanggotaannya akan secara otomatis berakhir tepat pada 12 (dua belas) bulan sejak tanggal pesanan BP yang terakhir.
- 6.3 Keanggotaan dapat diperpanjang setiap tahunnya atas persetujuan sepihak dari Oriflame. Biaya perpanjangan atas keanggotaan dilakukan dengan cara membayar biaya perpanjangan tahunan sebesar maksimum Rp. 49.900 (empat puluh sembilan ribu sembilan ratus rupiah) yang akan dimasukkan ke dalam tagihan pertama Member Oriflame setelah

masa keanggotaannya diperbarui dan diperpanjang. Biaya perpanjangan diperlukan untuk memperpanjang hak akses Member atas perangkat-perangkat digital Oriflame.

PASAL 7 – KEANGGOTAAN SUAMI/ISTRI

- 7.1 Jika suami/istri Member Oriflame ingin menjadi Member Oriflame, keduanya harus disponsori secara bersama-sama di bawah keanggotaan yang sama (dapat berbentuk perseroan terbatas atau kemitraan jika dimungkinkan) atau jika secara terpisah, maka diletakkan di bawah istri atau suami yang pertama kali menjadi Member Oriflame.
- 7.2 Jika suami/istri bergabung di bawah keanggotaan yang terpisah, dan isteri atau suami yang menjadi member kemudian melakukan pengakhiran keanggotaan untuk alasan apapun, jika ada hadiah uang tunai (cash award) yang diterima oleh suami/istri tersebut sebagai hasil dari pengakhiran keanggotaannya, maka jumlah cash award yang akan diterima akan dipotong dari jumlah *cash award* yang lebih tinggi yang diterima oleh isteri atau suami yang pertama atau yang terlebih dahulu menjadi member.

PASAL 8 – PEMUTUSAN KEANGGOTAAN, PENGUNDURAN DIRI DAN PENDAFTARAN KEMBALI KEANGGOTAAN

- 8.1 Member Oriflame dapat mengundurkan diri dari keanggotaan mereka setiap saat setelah melewati masa Cooling-Off Period, dengan menyampaikan pemberitahuan tertulis sebelumnya kepada Oriflame.
- 8.2 Setiap Member Oriflame berhak untuk setiap saat mengundurkan diri dengan menyerahkan pengunduran diri dalam bentuk tertulis yang diberi tanggal surat, ditanda tangani dan diberi materai yang cukup untuk kemudian dikirimkan ke staf Oriflame di OEC yang dikenal dengan *Business Coach* tempat yang bersangkutan terdaftar dengan salinan disampaikan ke email lapor@oriflame.com. Tanggal efektif pengunduran diri akan berlaku efektif pada bulan berikutnya. Jika tanggal pengunduran diri yang efektif tidak secara tegas dinyatakan dalam surat, maka tanggal efektif pengunduran diri Member Oriflame tersebut adalah:
 - a) Awal bulan berikutnya dari tanggal yang tertera pada kepala surat pengunduran diri; atau
 - b) Awal bulan berikutnya dari tanggal kapan surat tersebut diterima oleh Business Coach tempat yang bersangkutan terdaftar.
- 8.3 Pengunduran diri tersebut akan dihitung efektif selambatnya tanggal 7 di bulan berikutnya. Dalam hal demikian, sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia disertai dengan permohonan tertulis dari Member yang mengundurkan diri atas Jaminan Pembelian Kembali jika yang bersangkutan mengundurkan diri dalam waktu Cooling-Off Period.
- 8.4 Seorang mantan Member Oriflame (atau pasangan atau suami / istri dari mantan Member Oriflame) dapat mengajukan permohonan untuk keanggotaan baru dengan memenuhi ketentuan berikut:
 - 8.4.1 Untuk Member Baru:
 - 1) Dalam hal keanggotaan Member Oriflame berakhir secara otomatis dikarenakan tidak ada pesanan apapun yang ditempatkan dalam 6 (enam) bulan sejak tanggal efektifnya pendaftaran (masa tidak aktif anggota baru), dimana masa berakhir otomatis dalam hal ini akan mulai efektif pada bulan berikutnya, maka pihak tersebut dapat mengajukan permohonan untuk menjadi anggota Oriflame kembali dimanapun, baik pada sponsor lama atau pada sponsor lainnya, pada 1 (satu) hari setelah tanggal dimana nomor keanggotaan sebelumnya berakhir (6 bulan masa tidak aktif anggota baru + 1 hari).
 - 2) Dalam hal keanggotaan Member Oriflame diakhiri karena pengunduran diri tertulis yang diajukan kepada Business Coach tempat terdaftar dan salinannya disampaikan ke email lapor@oriflame.com, dimana tanggal pengunduran diri dalam hal ini akan mulai efektif pada bulan berikutnya, maka pihak tersebut dapat mengajukan permohonan untuk menjadi anggota Oriflame kembali dimanapun, baik pada sponsor lama atau pada sponsor lainnya, 6 (enam) bulan setelah tanggal efektif pengunduran diri.

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

- 8.4.2 Untuk Member Oriflame yang PERNAH MENCAPAI Level PD 12% (dua belas persen) atau lebih, DAN PERNAH MENERIMA pendapatan PD sebesar Rp 500.000 (lima ratus ribu rupiah) atau lebih:

- 1) Dalam hal keanggotaan Member Oriflame berakhir secara otomatis dikarenakan Member tersebut tidak menempatkan pesanan BP dalam jangka waktu 12 (dua belas) bulan sejak tanggal pesanan BP terakhir (masa tidak aktif) dimana masa berakhir otomatis dalam hal ini akan mulai efektif pada bulan berikutnya, pihak tersebut dapat mengajukan permohonan untuk menjadi anggota Oriflame kembali:
 - i. Pada sponsor lama, kapanpun juga setelah nomor keanggotaan sebelumnya berakhir secara efektif; atau
 - ii. Pada sponsor lainnya, 24 (dua puluh empat) bulan setelah nomor keanggotaan sebelumnya berakhir secara efektif (12 bulan masa tidak aktif + 12 bulan).
- 2) Dalam hal keanggotaan diakhiri karena pengunduran diri tertulis yang diajukan kepada Business Coach tempat terdaftar dan salinannya disampaikan ke email lapor@oriflame.com, dimana tanggal pengunduran diri dalam hal ini akan mulai efektif pada bulan berikutnya, pihak tersebut dapat mengajukan permohonan untuk menjadi anggota Oriflame kembali:
 - i. Pada sponsor lama, kapanpun juga setelah tanggal pengunduran diri berlaku efektif; atau
 - ii. Pada sponsor lainnya, 24 (dua puluh empat) bulan setelah setelah tanggal pengunduran diri berlaku efektif.

Formulir keanggotaan baru harus menjelaskan bahwa permintaan pendaftaran baru dibuat dengan tunduk pada aturan ini, serta menyatakan bahwa pihak yang mendaftar adalah mantan Member Oriflame.

8.4.3 Untuk Member Oriflame lain yang tidak termasuk kategori member dalam 8.4.1 dan 8.4.2:

- 1) Dalam hal keanggotaan Member Oriflame berakhir secara otomatis dikarenakan Member tersebut tidak menempatkan pesanan BP dalam jangka waktu 12 (dua belas) bulan sejak tanggal pesanan BP terakhir (masa tidak aktif) dimana masa berakhir otomatis dalam hal ini akan mulai efektif pada bulan berikutnya, pihak tersebut dapat mengajukan permohonan untuk menjadi anggota Oriflame kembali dimanapun, baik pada sponsor lama atau pada sponsor lainnya, 1 (satu) hari setelah tanggal dimana nomor keanggotaan sebelumnya berakhir secara efektif (12 bulan masa tidak aktif + 1 hari).
- 2) Dalam hal keanggotaan diakhiri karena pengunduran diri tertulis yang diajukan kepada Business Coach tempat terdaftar dan salinannya disampaikan ke email lapor@oriflame.com, dimana tanggal pengunduran diri dalam hal ini akan mulai efektif pada bulan berikutnya, pihak tersebut dapat mengajukan permohonan untuk menjadi anggota Oriflame kembali dimanapun, baik pada sponsor lama atau pada sponsor lainnya, 12 (dua belas) bulan setelah tanggal pengunduran diri berlaku secara efektif.

Formulir keanggotaan baru harus menjelaskan bahwa permintaan pendaftaran baru dibuat dengan tunduk pada aturan ini, serta menyatakan bahwa pihak yang mendaftar adalah mantan Member Oriflame.

PASAL 9 – MEMPERTAHANKAN GARIS SPONSOR

- 9.1 Member Oriflame hanya diperbolehkan mendaftar ulang pada garis sponsor yang berbeda dengan memenuhi ketentuan dan persyaratan yang diatur dalam Pasal 8. Jika mereka mengundurkan diri, seluruh Grup mereka hilang dan dipindahkan ke Sponsor awal mereka.
- 9.2 Kecuali memenuhi ketentuan dalam Pasal 8, maka Member Oriflame tidak diperbolehkan untuk melakukan pendaftaran kembali di bawah garis kesponsoran yang lain untuk alasan apapun. Jika Member tersebut melakukan hal yang demikian dengan alasan apapun, maka Oriflame dapat menetapkan dimana Member tersebut kehilangan sebagian atau seluruh jaringan di bawahnya, karena jaringannya akan dialihkan ke sponsor terdahulu dari Member yang bersangkutan.

PASAL 10 – PENGALIHAN KEANGGOTAAN

- 10.1 Pengalihan keanggotaan dari satu Sponsor ke Sponsor lainnya hanya dimungkinkan dalam kasus-kasus tertentu dan sepenuhnya merupakan wewenang mutlak Oriflame.
- 10.2 Member Oriflame, dengan terlebih dahulu mendapatkan persetujuan tertulis dari Oriflame berdasarkan kebijakan sepihak dari Oriflame, dapat diizinkan untuk memindahkan atau mengalihkan (transfer) keanggotaannya, tetapi hanya untuk keluarga terdekat mereka (suami/istri atau anaknya). Sebuah surat permohonan untuk pengalihan tersebut harus dikirimkan kepada Oriflame. Member Oriflame yang telah mengalihkan keanggotaan mereka

berdasarkan aturan ini dapat mengajukan permohonan kembali keanggotaan tersebut jika telah lewat dari jangka waktu sekurang-kurangnya 6 (enam) bulan sejak keanggotaan terakhir mereka dialihkan.

- 10.3 Dalam hal seorang Member Oriflame meninggal dunia, maka keanggotaannya akan diakhiri paling lama dalam jangka waktu 3 (tiga) bulan sejak tanggal meninggalnya, dengan syarat bahwa tidak ada permohonan untuk pengalihan keanggotaan tersebut yang diajukan oleh keluarga terdekat (suami/ istri, anaknya, sesuai ketentuan yang berlaku dalam butir (2) dalam Pasal ini. Ahli waris lain hanya dapat diberlakukan berdasarkan penunjukkan ahli waris oleh Member yang bersangkutan, dan apabila tidak ada ahli waris ditunjuk atau ahli waris yang sah karena alasan apapun, maka Oriflame berhak berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku untuk mengakhiri keanggotaan Member tersebut.
- 10.4 Dalam hal pengakhiran sebagaimana disebutkan dalam butir (3) dalam Pasal ini, maka semua pembayaran yang tertunda kepada almarhum Member Oriflame akan dibayarkan kepada ahli waris yang diberi kewenangan oleh Member tersebut. Oriflame berhak untuk meminta salinan dan melihat dokumen-dokumen asli yang diperlukan untuk memverifikasi keabsahan ahli waris tersebut sebagai syarat untuk pembayaran tersebut, termasuk pelepasan Oriflame dan seluruh karyawannya dari tuntutan pihak ketiga manapun.
- 10.5 Pemindehan atau pengalihan dari Grup atau bagian dari Grup tidak diperbolehkan kecuali sebagaimana yang diatur dalam Pasal ini.

BAB III – HAK & KEWAJIBAN ORIFLAME

PASAL 11 – HAK ORIFLAME

Dengan memperhatikan ketentuan perundang-undangan yang berlaku, Oriflame berhak:

- 11.1 Menolak suatu permohonan pendaftaran keanggotaan ataupun permohonan pendaftaran kembali atas alasan apapun.
- 11.2 Menerima dan menyimpan data-data pribadi Calon Member yang akan dipergunakan sesuai ketentuan Kebijakan Privasi
- 11.3 Memberikan sanksi-sanksi atas pelanggaran kepatuhan Member terhadap Perjanjian Keanggotaan.
- 11.4 Melakukan pemotongan pajak atas penghasilan Member sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 11.5 Setiap saat atas semua tagihan yang sudah lewat jatuh tempo, yang menjadi kewajiban pembayaran Member kepada Oriflame, maka Oriflame berhak untuk memotong dari Performance Discount atau Bonus yang harus dibayarkan oleh Oriflame kepada Member Oriflame tersebut.
- 11.6 Oriflame mempunyai hak sepenuhnya untuk sewaktu-waktu merubah harga jual Produk tanpa pemberitahuan terlebih dahulu. Oriflame tidak akan memberikan Performance Discount atau Bonus atau kompensasi lainnya atas suatu kerugian yang diderita oleh Member Oriflame akibat perubahan harga, perubahan besaran maupun karena produk-produknya yang tidak tersedia lagi.
- 11.7 Terkait dengan pengakhiran hubungan keanggotaan Member oleh Oriflame, maka atas suatu permintaan resmi dari Member Oriflame, Oriflame dapat saja menyetujui untuk membeli kembali produk dari Member yang keanggotaannya diakhiri tersebut. Semua persyaratan di bawah ini harus dipenuhi oleh Member tersebut kepada Oriflame, untuk mendapatkan pengembalian sejumlah uang.
- 11.8 Pengembalian harus dilakukan selambatlambatnya dalam waktu 12 (dua belas) bulan sejak tanggal pembelian produk;
 - 11.8.1 Pengembalian dana adalah sebesar 90% (sembilan puluh persen) dari harga nett asli (setelah dikurangi pajak pertambahan nilai) yang dibayarkan setelah dipotong setiap pembayaran Performance Discount atau Bonus kepada jaringan; dan
 - 11.8.2 Produk yang dapat dikembalikan adalah produk-produk yang harus dalam keadaan dapat dipasarkan kembali oleh Oriflame, termasuk materi promosi, sales kit yang diproduksi Oriflame. Produk yang dimaksud dalam ketentuan ini adalah: Produk yang belum dengan cara apapun; Belum melewati masa kadaluarsa; dan Masih dipasarkan Oriflame dalam katalognya.

PASAL 12 – KEWAJIBAN ORIFLAME

- 12.1 Memberikan fasilitas-fasilitas sebagaimana diperjanjikan di dalam Formulir Keanggotaan kepada Member.
- 12.2 Memberikan pelatihan-pelatihan atas Success Plan dan Kode Etik dan Aturan Perilaku kepada Member dengan jadwal dan mekanisme yang diatur oleh Oriflame.
- 12.3 Menjalankan kegiatan usaha sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku, termasuk melakukan perubahan terhadap Perjanjian Keanggotaan dan Literatur Oriflame jika dipersyaratkan dengan adanya peraturan perundang-undangan yang berlaku.

12.4 Memberikan pemberitahuan dan/atau sosialisasi sekurang-kurangnya 30 (tiga puluh) hari sebelum efektifnya perubahan jika ada perubahan dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku dan juga Success Plan.

BAB IV – HAK & KEWAJIBAN MEMBER ORIFLAME

PASAL 13 – HAK MEMBER ORIFLAME

Dengan memperhatikan ketentuan perundang-undangan yang berlaku, Member berhak:

- 13.1 Mendapatkan program pembinaan, bantuan pelatihan, dan fasilitas dari Oriflame baik kepada Member Oriflame maupun jaringannya.
- 13.2 Mendapatkan hak-haknya termasuk namun tidak terbatas pada keikutsertaan pada welcome program bagi Member baru, penerimaan komisi, bonus, cash award, dan/atau hadiah selama Member Oriflame mematuhi dan memenuhi seluruh kewajiban serta persyaratan dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku ini.
- 13.3 Mempunyai kesempatan yang sama untuk melakukan kegiatan bisnis Oriflame.

PASAL 14 – KEWAJIBAN MEMBER ORIFLAME

14.1 Kewajiban Umum

- a) Member Oriflame juga tidak boleh melibatkan diri dalam sesuatu kegiatan yang dapat menimbulkan persepsi dan/atau reputasi buruk dan/atau pencemaran nama baik bagi Oriflame maupun diri mereka sendiri.
- b) Member Oriflame harus mengambil langkah yang tepat untuk memastikan perlindungan semua informasi pribadi yang diberikan oleh pelanggan, calon pelanggan, Member Oriflame lain, sesuai dengan undang-undang setempat yang berlaku untuk perlindungan privasi dan data.
- c) Member Oriflame wajib menggunakan jaringan Oriflame hanya untuk memasarkan produk-produk dan/atau jasa-jasa yang berhubungan dengan bisnis Oriflame.
- d) Member Oriflame harus mengakui bahwa Oriflame beroperasi di pasar tertentu, dan tidak di semua negara di seluruh dunia, benar-benar mematuhi kewajibannya mengenai keamanan produk, registrasi produk, impor dan aturan lain yang mungkin berlaku untuk perdagangan di negara masing-masing. Oriflame tidak bertanggung jawab atas segala denda, perselisihan atau klaim yang timbul dari atau terkait dengan perdagangan lintas batas yang dilakukan oleh Member Oriflame ke negara-negara di luar pasar tempat Oriflame beroperasi. Dengan demikian Oriflame akan menetapkan bahwa Member Oriflame sepenuhnya bertanggung jawab atas klaim tersebut.
- e) Mengenai materi promosi, homepage pribadi dan social media pribadi Member Oriflame, seperti Facebook, yang disediakan oleh Oriflame dapat dipergunakan sebagaimana yang ditetapkan tanpa perlu persetujuan selanjutnya. Harus dipahami bahwa Member Oriflame tidak dapat mendaftar atau memakai suatu website atau homepage dengan nama domain yang menggunakan kata "Oriflame". Member Oriflame hanya dapat mengarahkan traffic ke website, blogs walls dan media resmi lainnya milik Oriflame. Oriflame sepenuhnya berhak untuk terlebih dahulu memberikan persetujuan tertulis sebelum materi tersebut dipublikasikan. Kebijakan online untuk Member Oriflame selanjutnya diuraikan dalam Kebijakan Website Member di bawah ini. Kebijakan untuk kegiatan bisnis secara online dari Member Oriflame dijelaskan lebih lanjut dalam Kebijakan Online Member.

14.2 Kewajiban terhadap Konsumen / Pelanggan

- a) Member Oriflame dilarang menggunakan praktik penjualan yang menyesatkan, menipu atau tidak adil.
- b) Sejak pertama melakukan kontak dengan seorang konsumen, Member Oriflame harus memperkenalkan dirinya dan menjelaskan tentang maksud dari pertemuan tersebut kepada konsumen. Member Oriflame wajib memastikan transparansi tentang identitas mereka sebagai Member Oriflame dalam setiap komunikasi yang terkait, baik melalui email, website, atau media sosial lainnya. Nama terang dan informasi kontak yang jelas serta informasi bahwa si

pengirim bukanlah seorang perwakilan pejabat Oriflame harus diberikan. Kata “*Independen*” wajib selalu ditambahkan sebelum kata “Member Oriflame” untuk setiap keterangan/penjelasan identitas, seperti misalnya pada tanda tangan email, kartu nama, termasuk informasi dalam situs web, media sosial, dan sejenis lainnya.

- c) Member Oriflame akan menawarkan kepada pelanggan mereka penjelasan dan demonstrasi produk yang akurat dan lengkap mengenai harga dan, jika berlaku, persyaratan kredit; syarat pembayaran; jangka waktu *cooling-off*, termasuk kebijakan pengembalian; ketentuan jaminan; layanan purna jual; dan tanggal pengiriman. Member Oriflame harus memberikan jawaban yang akurat dan mudah dimengerti untuk semua pertanyaan dari pelanggan.
- d) Hingga batasan klaim dibuat sehubungan dengan manfaat produk, Member Oriflame hanya akan membuat klaim produk secara lisan atau tertulis sesuai dengan yang disahkan oleh Oriflame. Member tidak boleh dalam cara apapun secara salah menerangkan, mempresentasikan, menjelaskan (*misrepresentation*) tentang kualitas, kinerja atau ketersediaan segala produk Oriflame. Mereka tidak dapat membuat klaim apapun atas produk selain dari yang tercantum pada label produk atau dalam Literatur resmi Oriflame. Member Oriflame harus mengganti kerugian dan bertanggung jawab kepada Oriflame atas segala biaya atau kerugian yang timbul dari pihak ketiga karena *misrepresentation* tersebut.
- e) Untuk semua penjualan produk kepada pelanggannya, Member Oriflame harus menyerahkan atau menyediakan bagi pelanggan suatu formulir pemesanan produk yang: mengidentifikasi Oriflame, Member Oriflame yang melakukan penjualan termasuk nama, alamat dan nomor telepon mereka, semua persyaratan bahan penjualan, syarat jaminan dan/atau garansi, keterangan rinci dan batasan atau layanan purnajual, jangka waktu jaminan dan tindakan perbaikan yang tersedia bagi pelanggan.
- f) Member Oriflame tidak boleh menggunakan testimonial atau dukungan apa pun yang tidak sah, usang, atau tidak dapat diterapkan, tidak terkait dengan penawaran atau digunakan dengan cara apa pun yang dapat menyesatkan pelanggan.
- g) Member Oriflame dilarang menggunakan perbandingan yang menyesatkan. Poin perbandingan harus didasarkan pada fakta-fakta yang dapat dibuktikan. Member Oriflame dilarang secara tidak wajar mencemarkan perusahaan, bisnis atau produk lain, secara langsung atau secara tersirat. Member Oriflame dilarang mengambil keuntungan yang tidak wajar dari nama baik yang melekat pada nama dagang dan simbol perusahaan, bisnis atau produk lain.
- h) Memberikan pengetahuan yang cukup kepada calon member yang akan disponsorinya mengenai syarat dan ketentuan mendapatkan bonus sebagai Member Oriflame, termasuk memberikan pengetahuan kewajiban atas *minimum guarantee*.
- i) Member Oriflame akan melakukan kontak secara langsung, melalui telepon atau elektronik dengan cara yang wajar dan selama jam yang wajar untuk menghindari gangguan. Member Oriflame harus menghentikan demonstrasi atau presentasi penjualan atas permintaan konsumen.
- j) Informasi yang diberikan Member Oriflame kepada Konsumen harus diberikan dengan cara yang jelas dan mudah dipahami dengan memperhatikan prinsip-prinsip itikad baik dalam transaksi komersial dan prinsip-prinsip yang mengatur perlindungan bagi mereka yang tidak mampu, sesuai dengan undang-undang nasional, untuk memberikan persetujuan mereka, seperti anak di bawah umur.
- k) Member Oriflame dilarang menyalahgunakan kepercayaan konsumen individu dan harus menghargai kurangnya pengalaman komersial Konsumen dan dilarang mengeksploitasi usia, penyakit, kelemahan mental atau fisik Konsumen, kredibilitas, kurangnya pemahaman atau kurangnya pengetahuan bahasa.
- l) Member Oriflame dilarang membujuk seseorang untuk membeli produk berdasarkan pernyataan bahwa Konsumen dapat mengurangi atau mendapatkan kembali harga pembelian dengan merujuk calon Konsumen ke Member Oriflame untuk pembelian serupa, jika pengurangan atau mendapatkan kembali tersebut bergantung pada beberapa peristiwa di masa mendatang.
- m) Member Oriflame harus selalu mengupayakan untuk memenuhi pesanan Konsumen secara tepat waktu.

14.3 Tanggung jawab terhadap Member Oriflame lainnya

- a) Member Oriflame dilarang mengambil pelanggan dari Member Oriflame lainnya, atau mengganggu dengan meminta member Oriflame dalam garis sponsor yang lain.
- b) Member Oriflame dilarang secara salah menyatakan penjualan atau pendapatan sebenarnya atau yang mungkin didapat Member Oriflame. Setiap pernyataan 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 terkait. Calon Member Oriflame harus: (c) diberitahu bahwa pendapatan dan penjualan sebenarnya akan berbeda-beda untuk setiap orang dan akan tergantung pada keterampilan penjual, waktu dan upaya yang diberikan dan faktor-faktor lain dan; (d) diberi informasi yang cukup agar dapat melakukan evaluasi wajar terhadap peluang untuk mendapatkan penghasilan.
- c) Member Oriflame dilarang membebankan kepada Member lain atau calon Member biaya untuk setiap bahan atau jasa yang tidak dikembangkan/disetujui secara resmi oleh Oriflame kecuali biaya untuk menutupi pengeluaran yang berkaitan langsung dengan pelatihan tidak wajib atau pertemuan yang diadakan oleh Member Oriflame.
- d) Setiap bahan pemasaran yang dikembangkan oleh Member harus sesuai dengan kebijakan dan prosedur Oriflame. Member Oriflame yang menjual bahan promosi atau pelatihan yang disetujui atau diperbolehkan secara hukum kepada Member Oriflame lainnya: (i) hanya akan menawarkan bahan yang sesuai dengan standar yang sama dengan yang dipatuhi oleh Oriflame, (ii) dilarang melakukan pembelian bahan-bahan tersebut sebagai persyaratan Member Oriflame lainnya; (iii) memberikan bantuan penjualan dengan biaya yang wajar dan umum, tanpa laba besar bagi Member Oriflame, setara dengan bahan serupa yang tersedia secara umum di pasar; dan (iv) menawarkan kebijakan pengembalian tertulis yang sama dengan kebijakan pengembalian Oriflame.
- e) Member Oriflame akan menghubungi Member Oriflame lainnya hanya dengan cara yang wajar dan selama jam yang wajar untuk menghindari gangguan.
- f) Oriflame tidak memberlakukan syarat apapun untuk pembelian minimum, baik dalam jumlah maupun nilai, kepada Mernbernya. Demikian pula, Member Oriflame dilarang mendesak atau memaksa mereka yang ia sponsori untuk memesan melaluinya, memesan jumlah minimum atau mempertahankan stok produk dalam jumlah tertentu. Semua Member Oriflame dapat memesan produk secara langsung dari Oriflame, tetapi biaya penanganan dan kurir mungkin berlaku bergantung pada ukuran pesanan. Masing-masing Member Oriflame diberi kebebasan untuk menentukan berdasarkan penilaiannya mengenai kebutuhan, yang mencerminkan penjualan/konsumsi yang diperkirakan atau diinginkan. Member Oriflame dilarang mengharuskan atau mendorong Member Oriflame lain untuk membeli jumlah persediaan atau bantuan penjualan dengan jumlah yang tidak wajar. Member Oriflame dilarang menyimpan persediaan lebih banyak daripada yang ia perkirakan secara wajar dapat dijual atau dikonsumsi.
- g) Member Oriflame dilarang menggunakan jaringan Oriflame untuk bahan pemasaran, produk atau skema yang tidak disetujui secara sah oleh Oriflame dan yang tidak sesuai dengan kebijakan dan prosedur Oriflame.
- h) Member Oriflame dilarang secara sistematis dan aktif membujuk atau menarik penjual langsung perusahaan penjualan langsung lain untuk menjadi member Oriflame.
- i) Member Oriflame dilarang secara tidak wajar mencemarkan produk perusahaan lain, penjualan dan rencana pemasaran atau fitur-fitur dari perusahaan lain.
- j) Member Oriflame tidak dapat memesan atas nama Member Oriflame lain, tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari Member Oriflame terkait.
- k) Dalam membangun Personal Grup mereka, Member Oriflame harus memastikan bahwa semua Member Oriflame baru akan mengikuti persyaratan kredit tanggung jawab, (jika ada) yaitu penawaran terhadap suatu kredit tanggung jawab yang disediakan oleh Oriflame.
- l) Dalam menjadi Sponsor, Member Oriflame harus memastikan bahwa ia melatih dan memotivasi Member Oriflame yang disponsornya secara pribadi.
- m) Member Oriflame tidak boleh terlibat dalam wawancara mengenai, atau yang merujuk ke Oriflame dengan media apapun, baik melalui televisi, internet, radio, majalah, dll. maupun menggunakan media iklan (termasuk periklanan viral seperti SMS, internet, dll.) untuk tujuan memasarkan bisnis Oriflame yang ia miliki tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari Oriflame.
- n) Member Oriflame tidak boleh terlibat dalam dialog media sosial yang salah dengan menyatakan atau memberikan informasi yang salah atau menyesatkan mengenai Oriflame, produk atau layanannya, atau pada umumnya dapat menyebabkan hilangnya reputasi baik Oriflame. Member Oriflame wajib merujuk pada bagian **Dialog Media Sosial - 10 Aturan Emas yang merupakan Lampiran dari Kode Etik dan Aturan Perilaku ini.**

PASAL 15 – HAK DAN TANGGUNG JAWAB TAMBAHAN BAGI LEVEL DIREKTUR / BEAUTY ENTREPRENEUR DAN TINGKATAN YANG LEBIH TINGGI

Selain ketentuan umum di atas yang berlaku bagi semua Member Oriflame, ketentuan di bawah ini berlaku khusus untuk Level Director dan level yang lebih tinggi. Pelanggaran atas salah satu ketentuan khusus ini dapat secara seketika mengakibatkan gugurnya status Director (dan level yang lebih tinggi) dan semua keistimewaan yang mendasarinya, termasuk semua pendapatan yang mungkin terkait, bahkan dapat mengakibatkan pengakhiran keanggotaan atas dasar pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku.

15.1 Sebagai seorang Director (dan level yang lebih tinggi), Anda harus melayani Member pada Personal Grup anda di setiap periode Katalog dengan melakukan sebagai berikut:

- a) Merekrut dan terus mengembangkan Grup Pribadi Anda.
- b) Membantu, membimbing dan memotivasi anggota Grup Pribadi Anda.
- c) Melaksanakan pertemuan reguler untuk melatih, memotivasi, menyusun goal/target dan menindaklanjutinya.
- d) Melatih downline Member Oriflame Anda untuk melakukan yang terbaik bagi bisnis Oriflame mereka.
- e) Memelihara komunikasi rutin, menginformasikan tanggal pertemuan, tempat pertemuan, berita tentang produk, sesi pelatihan, dan lain-lain.
- f) Berpartisipasi di semua seminar dan pertemuan yang diselenggarakan oleh Oriflame.
- g) Menegakkan Kode Etik dan Aturan Perilaku ini dan memimpin dengan tauladan.
- h) Menghadiri pertemuan-pertemuan bisnis dengan Oriflame dimana Anda diundang untuk hadir oleh *Business Coach* Anda.

15.2 Apabila suami/isteri seorang Director (dan yang lebih tinggi) adalah perwakilan dan/atau menjadi direktur dan/atau komisaris dan/atau pemegang saham dan/atau menjadi anggota dari suatu perusahaan penjualan langsung (*Direct selling*), maka suami/isteri tersebut tidak diperbolehkan berpartisipasi dalam semua pertemuan atau acara Oriflame, dan aktivitas suami/istri tersebut harus selalu terpisah dari aktivitas Oriflame. Para Director (dan yang lebih tinggi) harus pula menginformasikan Oriflame jika ternyata ada suami/istri Member Oriflame yang merupakan perwakilan dan/atau menjadi direktur dan/atau komisaris dan/atau pemegang saham dan/atau menjadi anggota dari suatu perusahaan penjualan langsung (*Direct selling*) lainnya.

15.3 Apabila seorang Director (dan level yang lebih tinggi) meninggal, maka keanggotaan Member tersebut, dalam hal-hal tertentu dan berdasarkan diskresi mutlak dari Oriflame, diwariskan kepada keluarga terdekat almarhum dengan catatan dimana klaim pengalihan atas dasar waris diajukan tertulis untuk Keanggotaan dan harus dilakukan dalam waktu 3 (tiga) bulan sejak tanggal kematian. Jika tidak ada klaim tersebut maka Keanggotaan akan dihentikan. Penerima waris yang merupakan keluarga terdekat dengan merujuk pada ketentuan hukum pewarisan yang berlaku di Republik Indonesia, wajib dapat memenuhi semua persyaratan dan kewajiban seorang Member dan level Director (dan level yang lebih tinggi) sebagaimana dinyatakan di atas.

15.4 Seorang Director (dan level yang lebih tinggi) harus mengikuti setiap ketentuan tambahan atau instruksi yang disampaikan secara tertulis oleh Oriflame dari waktu ke waktu.

BAB V - PEMBINAAN, PELATIHAN, & FASILITAS UNTUK MEMBER ORIFLAME

PASAL 16 - PROGRAM PEMBINAAN & PELATIHAN UNTUK MEMBER ORIFLAME

Oriflame mempersiapkan program pelatihan komprehensif untuk setiap Member yang terdiri dari:

16.1 Oriflame Academy atau Sarpio 2.0
Oriflame Academy merupakan modul pelatihan yang dipersiapkan oleh Oriflame untuk mendukung dan membantu setiap Member mencapai level di Success Plan Oriflame. Pelatihan ini dibedakan untuk tiap-tiap level dan dapat diberikan secara offline atau online. Penjelasan lebih terperinci dari Oriflame Academy terdapat di dalam Perpustakaan Success Plan.

- 16.2 Selain Oriflame Academy, Oriflame juga menyiapkan pelatihan dalam bentuk acara konferensi dan/atau training yang diadakan di dalam atau luar negeri dengan persyaratan kualifikasi pencapaian level tertentu.
- 16.3 Pelatihan tahunan yang diselenggarakan Oriflame adalah:
- Beauty Entrepreneur Summit – Bagi member dengan level minimal Beauty Entrepreneur
 - Gold Confrence – Bagi member dengan level minimal Gold Director
 - Diamond Conference – Bagi member dengan level minimal Diamond Director
 - Executive Conference – Bagi member dengan level minimal Executive Director
- 16.4 Oriflame akan memberikan penjelasan terperinci mengenai keikutsertaan member pada tiap-tiap pelatihan melalui sarana media pengumuman resmi pada website Oriflame atau dalam leaflet penjelasan tiap-tiap acara pelatihan yang relevan.
- 16.5 Seluruh bentuk pelatihan yang diberikan Oriflame tidak dapat diganti atau dikompensasi dengan uang.

BAB VI - JAMINAN DARI ORIFLAME

PASAL 17 – JAMINAN PEMBELIAN KEMBALI (*BUY BACK GUARANTEE*)

- 17.1 Oriflame Membeli kembali Produk, Katalog, dan Starter Kit dengan persyaratan bahwa semuanya masih dalam keadaan baik, tersegel, layak jual, dan masih termasuk dalam periode penjualan, dengan dikurangi biaya administrasi 10% (sepuluh persen) dan dikurangi nilai manfaat yang telah diterima oleh Member berkaitan dengan pembelian barang tersebut (misal, komisi, bonus, dan lainnya).
- 17.2 Mengembalikan biaya yang diperlukan untuk menjadi atau tetap menjadi Member oleh Member yang dibayar oleh Member kepada Oriflame dalam jangka waktu 30 hari sebelum pengakhiran menjadi efektif.

PASAL 18 - JAMINAN KEPUASAN atau ORIFLAME SATISFACTION GUARANTEE atau GUARANTEE OF EXCELLENCE BY ORIFLAME

Oriflame menjamin lebih lanjut kualitas dari Produk dengan nama dagang Oriflame dan Oriflame Sweden dan menyatakan bahwa Produk yang diproduksi oleh kami, atau untuk kami telah memenuhi tingkat standar kualitas terbaik. Kami yakin bahwa Pelanggan akan menyatakan kepuasan atas Produk kami. Kami dengan ini menawarkan lebih lanjut jaminan Oriflame yang mengizinkan anda untuk menukar, atau mendapatkan pengembalian kembali dana untuk Produk yang anda tidak puas atasnya. Penukaran tersebut dapat di klaim dalam jangka waktu 30 (tiga puluh) hari sejak anda menerima Produk. Jaminan ini tidak berlaku untuk Produk yang secara sengaja dirusak atau disalahgunakan. Kecuali dikomunikasikan lebih lanjut bahwa berlaku sebaliknya, kebijakan mengenai pengembalian Produk dan pengembalian dana berdsarkan pasal ini hanya dapat dilaksanakan berdasarkan ketentuan yang disebutkan di pasal ini.

BAB VII – BONUS DAN KEBIJAKAN PERPAJAKAN

PASAL 19 – BONUS DAN KEBIJAKAN PERPAJAKAN Kepatuhan pada Peraturan Perpajakan

- 19.1 Bonus terdiri dari Performance Discount dan Bonus Oriflame.
- 19.2 Jadwal pembayaran Bonus Oriflame adalah setiap bulan pada hari kerja ke -4 bulan berikutnya melalui transfer ke rekening perbankan Member yang diinformasikan kepada Oriflame melalui formulir Pendaftaran.
- 19.2 Pembayaran Performance Discout dan Bonus Oriflame bagi %PD Level Brand Partner dilakukan setelah Brand Partner melakukan pembelanjaan pribadi senilai 100BP, sedangkan bagi Level Beauty Entrepreneur setelah melakukan pembelanjaan pribadi senilai 200 BP.
- 19.3 Member Oriflame wajib mematuhi semua hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku, bagi pengoperasian keanggotaan mereka, termasuk namun tidak terbatas pada segala peraturan perundang-undangan tentang perpajakan yang relevan, termasuk namun tidak terbatas pada:

- 19.3.1 Pemotongan pajak dimana Oriflame melakukan pemotongan pajak atas pendapatan Member Oriflame berdasarkan norma dan ketentuan pajak yang berlaku; dan
- 19.3.2 Pendaftaran dan Pelaporan pajak, dimana Member Oriflame wajib mendapatkan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) dan melakukan pelaporan pajak tahunan atas pendapatannya termasuk yang didapatkan dari Oriflame Member.

BAB VIII - LARANGAN BAGI MEMBER ORIFLAME

PASAL 20 – LARANGAN-LARANGAN

- 20.1 Member Oriflame dilarang memperbanyak atau mendapatkan dari sumber apapun selain Oriflame, barang yang menjadi tempat merek dagang atau logo dicetak atau ditampilkan, kecuali jika disetujui oleh Oriflame secara tertulis.
- 20.2 Tak seorangpun Member Oriflame diperbolehkan menjual kepada atau menjual di dalam, termasuk mendemonstrasikan atau menampilkan produk-produk Oriflame pada outlet ritel manapun lokasi eceran tetap dalam bentuk apa pun, termasuk media transaksi elektronik seperti retail elektronik, iklan baris online, toko online (web shop), marketplace, model pelelangan seperti Ebay atau sejenisnya yang dimiliki oleh pihak ketiga. Tidak ada katalog atau literatur Oriflame yang dapat dijual atau ditampilkan pada outlet ritel maupun lokasi eceran tetap manapun. Tempat-tempat yang secara teknis bukan outlet ritel dan lokasi eceran tetap seperti salon kecantikan, dapat digunakan untuk memajang produk, tapi tidak untuk melakukan penjualan produk.
- 20.3 Oriflame dapat mencabut/memberhentikan dengan segera keanggotaan seorang Member Oriflame dengan pemberitahuan tertulis, bila Member terbukti memberikan keterangan palsu pada aplikasi Member Oriflame atau terlibat dalam kegiatan yang melanggar hukum, atau melanggar Kode Etik dan Aturan Perilaku, serta dan tang gung jawab yang telah ditetapkan oleh Oriflame.
- 20.4 Seorang Member dilarang melakukan Double Membership dalam melakukan kegiatan usahanya di Oriflame. Yang termasuk aktifitas Double Membership adalah:
 - 20.4.1 Melakukan pendaftaran ulang menggunakan kartu identitas yang berbeda.
 - 20.4.2 Melakukan pendaftaran ulang menggunakan nama yang berbeda, di jaringan yang berbeda.
 - 20.4.3 Melakukan pendaftaran ulang menggunakan nama yang sama, di jaringan yang berbeda.
 - 20.4.4 Melakukan pendaftaran ulang menggunakan kartu identitas yang diubah sehingga tidak sesuai aslinya.
 - 20.4.5 Menjalankan bisnis Oriflame tidak menggunakan nama yang didaftarkan (misal: mendaftar menggunakan nama sendiri, tetapi yang menjalankan bisnisnya adalah kakak atau adik atau orang lain).
 - 20.4.6 Suami dan istri yang terdaftar di jaringan yang berbeda.
 - 20.4.7 Melakukan pendaftaran ulang dalam waktu tenggang yang diatur dalam pasal 6.2 tanpa menyatakan tanggal berakhirnya nomor pendaftaran yang lama bahwa sebelumnya pernah menjadi anggota Oriflame dengan
- 20.5 Jika Oriflame menemukan terjadinya pelanggaran Double Membership, maka nomor anggota yang baru (yang terdaftar kemudian) beserta seluruh jaringan yang sudah ada akan dikembalikan ke nomor anggota lama, dan nomor anggota yang baru akan dihapus.
- 20.6 Jika pelanggaran dilakukan oleh Member dengan Level %PD 21% ke atas, maka Member tersebut akan diberi sanksi pemblokiran (penangguhan) dengan jangka waktu yang ditetapkan oleh Presiden Direktur Oriflame dan terdaftar di dalam nomor pelanggaran kode etik dan aturan perilaku. Jika dilakukan oleh Member dengan Level %PD di bawah 21%, maka keanggotaan Member tersebut akan diakhiri dan terdaftar di dalam nomor pelanggaran kode etik.
- 20.7 Ketika pada saat masa investigasi, Sponsor atau Upline terbukti terlibat kasus pelanggaran Double Membership yang dilakukan oleh downlinenya dan/atau pembajakan anggota didalam jaringannya, maka Sponsor tersebut juga akan terkena sanksi pemblokiran keanggotaan dengan jangka waktu yang ditetapkan oleh Presiden Direktur Oriflame.
- 20.8 Member-member yang terlibat dalam pelanggaran kasus Kode Etik akan diumumkan di *Leaders Meeting, Newsletter*, Papan pengumuman di kantor-kantor cabang dan/atau di website Oriflame.

BAB IX - PROSEDUR PENYELISIHAN PERSELISIHAN

PASAL 21- PROSEDUR PENYELESAIAN PERSELISIHAN

- 21.1 Dalam hal ada ketidaksepakatan atau perselisihan antara Oriflame dan Member yang timbul dari atau sehubungan dengan (i) Syarat dan Ketentuan dan/atau (ii) Kode Etik dan Aturan Perilaku, maka Oriflame dan Member dengan ini setuju untuk menyelesaikannya melalui musyawarah untuk mufakat dalam waktu 30 (tiga puluh) hari kalender.
- 21.2 Jika dalam 30 (tiga puluh) hari kalender ketidaksepakatan atau perselisihan tidak dapat diselesaikan melalui musyawarah untuk mufakat, Oriflame dan Member setuju bahwa setiap dan semua perselisihan yang belum terselesaikan yang timbul dari atau sehubungan dengan Perjanjian ini, termasuk pertanyaan mengenai keberadaan, keabsahan atau penghentian, harus dirujuk dan akhirnya diputuskan dan diputuskan oleh Badan Arbitrase Nasional Indonesia - "BANI") sesuai dengan Aturan Arbitrase administratif dan prosedural ("Aturan Arbitrase BANI") oleh tiga arbitrator yang ditunjuk sesuai dengan Aturan Arbitrase BANI. Aturan Arbitrase BANI dengan ini dianggap disertakan sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari Perjanjian ini dengan mengacu pada Bagian ini. Semua komunikasi selama dan selama proses arbitrase dan proses persidangan harus dalam bahasa Indonesia. Pemberian arbitrase atau Dewan Arbitrase bersifat final dan mengikat para Pihak. Para Pihak dengan ini tanpa dapat ditarik kembali dan tanpa syarat mengecualikan hak permohonan atau banding ke Pengadilan manapun dalam yurisdiksi apapun sehubungan dengan pertanyaan apapun yang timbul dalam proses arbitrase atau sehubungan dengan pemberian apapun. Biaya arbitrase apapun harus ditanggung sesuai dengan keputusan Dewan Arbitrase. Dewan Arbitrase akan memberikan penghargaannya dengan menerapkan peraturan hukum dan prinsip yang ketat sesuai dengan persyaratan eksplisit dari Perjanjian ini. Untuk tujuan menegakkan pemberian arbitrase di Indonesia saja, masing-masing pihak dengan ini secara tidak dapat dibatalkan memilih domisili di Kantor Panitera Pengadilan Negeri Jakarta Selatan (Kantor Panitera Pengadilan Negeri Jakarta Selatan), tanpa mengurangi hak pihak manapun untuk memulai proses persidangan di penghormatan terhadap penegakan putusan arbitrase di Pengadilan manapun apakah di dalam atau di luar Indonesia memiliki yurisdiksi atas pihak lain atau asetnya.

PASAL 22 - PROSEDUR PENANGANAN PENGADUAN

- 22.1 Setiap laporan terkait pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku serta ketentuan-ketentuan lain baik yang berlaku secara internal di Oriflame, Oriflame dan semua Member sepakat untuk merujuk pada Standar Operasional Prosedur untuk Penanganan Laporan Pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku yang ditetapkan oleh Oriflame.
- 22.2 Setiap laporan terkait pelanggaran ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia pada dasarnya disepakati oleh Oriflame dan semua Member untuk diselesaikan melalui proses hukum yang berlaku.
- 22.3 Oriflame tidak akan memproses laporan terkait pelanggaran pada butir (1) dan (2) di atas TANPA BUKTI OTENTIK dan/atau BUKTI TERTULIS dan/atau BUKTI FISIK dari pelapor, yang harus disampaikan kepada:
- Business Coach dan Senior Business Coach dari OEC tempat pelapor dan/atau terlapor terdaftar;
 - Sales Manager dan Sales Director Oriflame; dan
 - Drop box report report@oriflame.com.
- 22.4 Oriflame, yang diwakilkan oleh Business Coach dari OEC tempat pelapor dan/atau terlapor terdaftar akan memberikan respon pertama terhadap laporan yang dilengkapi bukti-bukti tersebut dalam 7 (tujuh) hari kalender. Oriflame dan semua Member sepakat bahwa proses pemeriksaan laporan termasuk namun tidak terbatas pada bukti-bukti, saksi-saksi dan/atau validasi memerlukan waktu yang berbeda-beda tergantung kasus per kasus.
- 22.5 Penanganan laporan pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku ataupun ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia dilakukan oleh:
- Business Coach dan Senior Business Coach dari OEC tempat pelapor dan/atau terlapor terdaftar;
 - Sales Manager dan Sales Director Oriflame; dan/atau

- Komite Etik yang dipimpin oleh Presiden Direktur -*Vice President – Head of Indonesia & South East Asia* dan beranggotakan fungsi-fungsi sebagaimana dianggap perlu, berdasarkan Standar Operasional Prosedur untuk Penanganan Laporan Pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku.

BAB X - SANKSI

PASAL 23 – PROSEDUR PEMBERIAN SANKSI

- 23.1 Oriflame dan semua Member sepakat bahwa masing-masing kasus pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku, ketentuan-ketentuan lain baik yang berlaku secara internal di Oriflame, ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia, adalah berbeda-beda tergantung pada beberapa faktor berikut, termasuk namun tidak terbatas pada, jenis pelanggaran, itikad, pengulangan pelanggaran, bukti-bukti, dan/atau saksi-saksi, dimana Oriflame berhak dengan diskresi penuh untuk memberikan sanksi-sanksi.
- 23.2 Prosedur pemberian sanksi secara detail merujuk pada Standar Operasional Prosedur untuk Penanganan Laporan Pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku.
- 23.3 Pemberhentian keanggotaan sementara (*blocking*) dapat dilakukan oleh staff Oriflame yang dikenal dengan title *Business Coach* untuk tujuan investigasi lebih lanjut.
- 23.4 Oriflame juga berhak untuk mencabut dan memberhentikan keanggotaan Member Oriflame sewaktu-waktu sebagaimana diatur oleh klausul pemberhentian keanggotaan yang terdapat di dalam Kode Etik dan Aturan Perilaku ini.
- 23.5 Oriflame berhak untuk menangguhkan keanggotaan Member Oriflame hingga 12 bulan yang akan segera berlaku, sambil menunggu pemeriksaan internal terhadap adanya indikasi atau pelaporan atas pelanggaran Kode Etik dan Aturan Perilaku dan/atau ketentuan lain yang berlaku di Indonesia.

PASAL 24 - JENIS SANKSI

Oriflame berhak memberikan sanksi-sanksi atas setiap pelanggaran dari Member, dapat berupa satuan maupun kombinasi atas:

1. Surat Peringatan 1 hingga 3;
2. Larangan untuk hadir di pertemuan-pertemuan baik pelatihan, seminar, summit, dalam jangka waktu tertentu;
3. Pemberhentian Keanggotaan untuk sementara waktu, termasuk pembekuan untuk melakukan pembelian, perekrutan, penerimaan bonus, untuk jangka waktu tertentu;
4. Pembatalan Kualifikasi;
5. Pemotongan komisi, Bonus, dan/atau hak-hak lainnya; dan/atau
6. Pengakhiran Keanggotaan Tetap.

PASAL 25 - PENGAJUAN KEBERATAN

- 25.1 Member yang keberatan terhadap pemberian sanksi dapat mengajukan surat keberatan kepada Komite Etik dengan menyebutkan argumentasi beserta seluruh dokumen pendukung argumentasi tersebut, dalam waktu selambatnya 14 (empat belas) hari kalendar dari sejak menerima surat pemberitahuan pemberian sanksi. Komite Etik adalah tim manajemen Oriflame yang diketuai oleh Presiden Direktur Oriflame.
- 25.2 Apabila dalam waktu 14 (empat belas) hari kalendar dari sejak menerima surat pemberitahuan pemberian sanksi, Member tidak mengajukan surat keberatan, maka Oriflame menganggap Member yang bersangkutan telah menerima.
- 25.3 Setiap keputusan Oriflame atas pemberian sanksi termasuk keputusan dari Komite Etik atas pengajuan keberatan adalah bersifat final dan mengikat terhadap semua Member.

BAB XI - PENUTUP

PASAL 26 – ATURAN LAIN-LAIN

- 26.1 Kode Etik dan Aturan Perilaku ini berlaku untuk semua Member di seluruh wilayah Republik Indonesia.
- 26.2 Oriflame berhak untuk memperluas atau melakukan perubahan apapun terhadap Success Plan Oriflame serta Kode Etik dan Aturan Perilaku dengan memperhatikan kewajiban mengenai perubahan kode etik dan marketing plan yang berlaku bagi perusahaan penjualan langsung di Indonesia. Oriflame juga berhak untuk memperluas dan/atau mengadakan program tambahan, perubahan kriteria kualifikasi atas program baik sales maupun marketing, termasuk kualifikasi keikutsertaan atas *Beauty Entrepreneur Summit atau Conference* dengan pemberitahuan tertulis terlebih dahulu sebelumnya pada media komunikasi resmi Oriflame.
- 26.3 Dalam hal Oriflame telah mendapatkan persetujuan-persetujuan yang diwajibkan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Republik Indonesia terhadap kegiatan penjualan langsung untuk melakukan perubahan Success Plan serta Kode Etik dan Aturan Perilaku, maka Oriflame wajib melakukan sosialisasi setidaknya 30 (tiga puluh) hari kalender sebelum perubahan tersebut efektif diberlakukan.
- 26.4 Dalam hal perubahan Success Plan serta Kode Etik dan Aturan Perilaku dilakukan sesuai dengan ketentuan dalam Pasal ini, maka yang versi Success Plan serta Kode Etik dan Aturan Perilaku yang dinyatakan sah dan berlaku adalah yang paling terakhir dikeluarkan / diterbitkan oleh Oriflame.
- 26.5 Tidak ada wilayah eksklusif atau waralaba yang tersedia berdasarkan kebijakan Oriflame. Member Oriflame tidak memiliki kewenangan untuk memberikan, menjual, mengalihkan atau memindahtangankan wilayah atau waralaba tersebut. Setiap Member Oriflame bebas untuk menjalankan bisnisnya di wilayah manapun di negara tempat pendaftaran.
- 26.6 Merek dagang, logo, hak cipta dan nama Oriflame adalah milik Oriflame Cosmetics A.G. dan/atau afiliasinya yang telah terdaftar sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku mengenai hak kekayaan intelektual, tidak boleh digunakan oleh Member Oriflame, baik dalam bahan cetak maupun dipublikasikan di Internet, tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari Oriflame. Jika persetujuan tersebut diperoleh, merek dagang dan logo harus digunakan persis seperti yang tercantum dalam Literatur Oriflame.
- 26.7 Semua bahan cetak, video, foto, desain Oriflame dilindungi oleh hak cipta dan tidak boleh digandakan secara keseluruhan atau sebagian oleh siapa pun, baik dalam bahan cetak maupun yang diterbitkan di Internet, tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Oriflame, bahan yang dilindungi hak cipta secara sah digunakan, rujukan ke hak cipta Oriflame harus dibuat sedemikian rupa sehingga mudah dilihat dan tidak menyesatkan publik.
- 26.8 Isi situs web Oriflame seperti teks, grafik, foto, desain dan pemrograman juga dilindungi hak cipta dan tidak boleh digunakan untuk penggunaan komersial apapun tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari Oriflame.
- 26.9 *Spamming* (penyalahgunaan sistem pemberian pesan elektronik untuk secara acak mengirim pesan massal tanpa diminta) dilarang keras. Member Oriflame 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 Oriflame dan oleh karena itu pengirim bertanggung jawab penuh atas konten.
- 26.10 Dalam kondisi apa pun tidak seorangpun berwenang untuk mengemas ulang atau dengan cara apa pun mengubah kemasan atau pelabelan produk. Produk Oriflame hanya dijual dalam kemasan aslinya.
- 26.11 Produk Oriflame tidak menyebabkan kerusakan atau cedera jika digunakan sesuai dengan tujuan yang dimaksudkan dan sesuai dengan petunjuk yang diberikan. Oriflame memiliki asuransi pertanggungjawaban produk atas produknya. Asuransi mencakup cedera atau kerusakan jika melibatkan produk yang rusak, tetapi tidak mencakup penggunaan yang ceroboh atau lalai atau penggunaan produk yang tidak tepat sesuai anjuran.
- 26.12 Jika Member Oriflame dengan cara apapun terlibat, secara hukum atau secara lain, dalam setiap perselisihan atau kegiatan yang mungkin melibatkan atau berpengaruh negatif terhadap Oriflame atau reputasinya, Member Oriflame tersebut harus segera menginformasikan kepada Oriflame.
- 26.13 Oriflame dan Member Oriflame dengan tegas mengesampingkan Pasal 1266 dan Pasal 1267 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Indonesia (KUH Perdata), berkenaan dengan diperlukannya keputusan pengadilan untuk melakukan pembatalan perjanjian dalam hal terjadinya pemutusan dan/atau penghentian keanggotaan seorang Member Oriflame.

Lampiran 1 Panduan Komunikasi

HAL-HAL YANG HARUS DILAKUKAN KETIK MELAKUKAN PENDEKATAN KE PELANGGAN/CALON ANGGOTA ORIFLAME:

- **LAKUKAN:** Identifikasi diri Anda sendiri dan Oriflame
- **LAKUKAN:** Jelaskan tujuan ajakan Anda dan jenis produk yang dimiliki Oriflame
- **LAKUKAN:** Cobalah untuk menjawab setiap dan semua pertanyaan dengan cara wajar, jujur, dan mudah dipahami
- **LAKUKAN:** hanya buat klaim tentang produk yang disahkan oleh Oriflame. Rujuk kontak Anda ke situs web Oriflame di mana ia dapat membaca lebih lanjut tentang produk dan klaim;
- **LAKUKAN:** Ketahui privasi dan batasan-batasan lainnya yang mungkin dimiliki orang tersebut (misalnya waktu, tempat, usia, kondisi fisik)
- **LAKUKAN:** Hentikan setiap penjelasan (dan tinggalkan) jika diminta untuk melakukannya
- **LAKUKAN:** hanya kumpulkan dan/atau simpan data pribadi pelanggan atau calon pelanggan ketika diperlukan dan pastikan Anda menangani dan melindungi data pribadi tersebut sesuai dengan undang-undang setempat tentang privasi dan perlindungan data pribadi
- **LAKUKAN:** Setiap kali Anda menjual produk-produk Oriflame:
 - beritahu pelanggan tentang harga yang benar dari produk sesuai katalog bulan berjalan, ketentuan pembayaran dan tanggal pengiriman
 - beritahu pelanggan tentang periode cooling-off nya untuk membatalkan pesanan dalam waktu yang ditentukan dan juga haknya untuk mengembalikan dan mendapatkan pengembalian uang untuk produk yang dikirim yang dijual kembali sebagai baru
 - Jaminan produk Oriflame, layanan purna jual dan Prosedur penanganan keluhan .
- **LAKUKAN:** ketika melakukan presentasi ke calon Member :
 - Beritahu kepada mereka bahwa pendapatan dan penjualan sebenarnya akan berbeda-beda untuk setiap orang dan akan tergantung pada keterampilan penjual, waktu dan upaya yang diberikan dan faktor lainnya; dan
 - Beri mereka informasi yang cukup agar dapat melakukan evaluasi wajar tentang peluang untuk mendapatkan penghasilan.

Selalu mengingatkan kontak Anda tentang fakta bahwa Oriflame adalah perusahaan penjualan langsung yang memiliki reputasi baik yang berfokus pada pengembangan produk inovatif secara berkelanjutan. Oriflame menawarkan produk berkualitas dan kemampuan untuk membangun bisnis. Peluang bisnis memberikan cara yang independen, menyenangkan, dan fleksibel untuk meningkatkan posisi keuangan seseorang sambil meningkatkan kemampuan dan harga dirinya.

HAL-HAL YANG TIDAK BOLEH DILAKUKAN KETIKA MELAKUKAN PENDEKATAN KEPADA PELANGGAN/CALON ANGGOTA ORIFLAME:

- **DILARANG:** Mendorong pelanggan untuk membeli atau bergabung - tidak apa-apa jika mereka tidak membeli/bergabung; mereka mungkin masih akan kembali kepada Anda jika Anda telah membuat kesan profesionalisme dan memperlakukan mereka dengan baik
- **DILARANG:** Menyatakan secara berlebihan fitur produk - secara wajar dan jujur sajikan pengalaman Anda menggunakan produk; selalu mengacu ke brosur produk atau informasi lain yang diberikan oleh perusahaan
- **DILARANG:** Menyatakan secara berlebihan fakta tentang:
 - o penggunaan, fitur, dan karakteristik produk Oriflame
 - o peluang penghasilan yang ditawarkan Oriflame (dalam hal misalnya waktu dan kemudahan untuk mencapai tingkat, jumlah yang diharapkan diperoleh di setiap tingkat dan umumnya kemudahan dan kemungkinan untuk berhasil - ingat, semua itu tergantung pada waktu dan upaya yang dilakukan dan keterampilan pribadi individu.
 - o kesuksesan dan pengalaman Anda sendiri dengan Oriflame atau gunakan pernyataan sukses orang lain yang tidak benar atau yang menyesatkan
- **DILARANG:** Berbohong, menyesatkan atau menipu atau agresif, mengganggu atau tidak sopan
- **DILARANG:** Ragu-ragu untuk memberitahu kontak Anda jika Anda tidak memilikinya, atau tidak yakin tentang jawaban atas pertanyaannya dan hubungi Bantuan Penjualan Oriflame untuk mengklarifikasi pertanyaan; lalu kembalilah kepadanya dengan jawaban yang benar
- **DILARANG:** Menggunakan dengan tidak semestinya atau tanpa kewenangan yang diperlukan data pribadi pelanggan, Member Oriflame lain dan atau calon anggota Oriflame

- **DILARANG:** Menggunakan perbandingan dengan perusahaan lain yang tidak didasarkan pada fakta yang tidak dapat diverifikasi
- **DILARANG:** secara tidak wajar merusak reputasi perusahaan lain atau secara sistematis membujuk atau meminta tenaga penjualan perusahaan lain
- **DILARANG:** membujuk seseorang untuk membeli barang berdasarkan pernyataan orang tersebut yang dapat mengurangi atau mendapatkan kembali harga pembelian dengan merujuk pelanggan lain kepada Anda untuk pembelian serupa (menjual di bawah harga yang disarankan).

Lampiran 2

Kebijakan Online Member

1. LATAR BELAKANG

Kebijakan ini berfungsi untuk mengklarifikasi bagaimana Member Oriflame dapat berkegiatan di Internet tanpa mengganggu pembentukan merek Oriflame atau melanggar undang-undang, aturan, dan/atau perjanjian yang terkait dengan hak cipta.

2. UMUM

Oriflame menawarkan kepada Membronya kemungkinan untuk mendirikan *Personal Beauty Store* (PBS) serta berbagai perangkat lain yang disediakan secara terpusat untuk mempromosikan produk Oriflame dan peluang bisnis di Internet.

Aplikasi ini saat ini adalah satu satunya alat digital yang disetujui dimana Member dapat menawarkan produk Oriflame serta menampilkan gambar dan jenis logo yang mana Oriflame adalah pemilik sahnya.

Member juga diperbolehkan untuk melayani melalui situs web lain dimana mereka berkomunikasi mengenai Oriflame, produk dan peluangnya selama secara jelas dinyatakan bahwa ini bukan situs resmi Oriflame. Setiap saat harus transparan siapa yang berada di belakang situs tersebut dan detail kontak terkait harus terlihat. Member harus berkomunikasi dengan kata-katanya sendiri dan hanya dapat mengutip teks Oriflame dengan merujuk secara jelas ke sumbernya. Member dilarang membuat situs dagang online (*e-commerce*) dimana produk Oriflame dijual atau dengan cara lain melakukan kegiatan perdagangan di luar aplikasi Oriflame yang disetujui.

3. NAMA DOMAIN

Member dilarang mendaftarkan nama domain yang mengandung kata "oriflame". Member dilarang mendaftarkan halaman/grup media sosial dengan nama dan gambar yang dapat menyesatkan konsumen untuk meyakini bahwa halaman tersebut adalah halaman/grup Oriflame resmi:

- Media sosial (misalnya Facebook, Instagram) halaman/nama grup dan gambar harus menyatakan dengan jelas bahwa nama tersebut dioperasikan oleh seorang individu, misalnya "Anna's Oriflame Team" dengan gambar Anna sendiri.
- Halaman media sosial, nama grup tidak boleh dinamai misalnya "Oriflame Casablanca" dengan gambar resmi Oriflame misalnya Logo Oriflame, gambar Oriflame.

4. PENOLAKAN

Member yang melayani situs web mereka sendiri dan menyebutkan bahwa mereka adalah bagian dari Oriflame harus memastikan untuk mempublikasikan informasi dengan jelas bahwa mereka adalah

- a) Member Penjualan Independen untuk Oriflame; atau
- b) Member Oriflame Independen, atau
- c) Member Kecantikan Oriflame Independen

Informasi ini harus dipublikasikan dengan jelas di halaman awal serta di bawah penolakan/disclaimer yang terlihat di semua halaman situs web. Nama dan informasi kontak harus tersedia di situs web atau di informasi akun untuk halaman media sosial. Jika Member memiliki situs web pribadi tanpa afiliasi Oriflame, kebijakan ini tentu saja tidak berlaku.

5. KONTEN & RUJUKAN KE ORIFLAME

Konten dilarang disalin dari situs web resmi Oriflame dan diterbitkan dengan menggunakan nama Member sendiri. Jika Member menghubungkan konten resmi Oriflame ke/dari situsnya sendiri dari domain milik Oriflame, hal ini harus dinyatakan dengan jelas.

6. GAMBAR

Member dilarang mengambil gambar diam atau bergerak dari situs resmi Oriflame dan mempublikasikannya di situsnya sendiri. Semua bahan gambar dilindungi hak cipta, dan Oriflame telah memperoleh hak untuk menggunakannya. Hak-hak ini tidak diberikan kepada Member.

- Gambar-gambar bergerak; video dll: Dapat digunakan melalui fungsi sharing (berbagi) jika dan ketika tersedia. Fungsi sharing memberikan rujukan otomatis ke situs sumber.
- Gambar model atau orang: Dapat digunakan melalui fungsi sharing jika dan ketika tersedia. Fungsi sharing memberikan rujukan otomatis ke situs sumber.
- Gambar produk Oriflame: Dapat digunakan dengan atau tanpa fungsi sharing selama situs sumber disebutkan dengan cara yang secara jelas terlihat dan tidak ambigu (misalnya: "Sumber: www.oriflame.com 2012").

Setiap klaim dari pihak ketiga berkaitan dengan gambar-gambar yang terdapat di dalam web pribadi Member yang dapat ditujukan kepada Oriflame akan dialihkan ke Member.

7. LOGO ORIFLAME

Logo Oriflame dapat digunakan dalam format yang dapat ditemukan di situs web resmi Oriflame. Logo tidak boleh dirubah atau dianimasikan dan hanya dapat digunakan sebagai *header* halaman atau *footer*, serta pada bagian *signature* email dalam format aslinya.

8. BERBAGI MEDIA SOSIAL

Oriflame mendorong kehadiran di blog, situs jejaring sosial dan sejenisnya. Member dihimbau untuk membuat blog dan meninggalkan komentar tentang produk Oriflame jika mereka menganggapnya tepat, tetapi harus mematuhi Kode Etik dan Aturan Perilaku di atas mengenai klaim produk. Hingga batasan seluas mungkin, kami merekomendasikan agar Member menggunakan fungsi sharing yang disediakan oleh Oriflame untuk mengamankan tampilan dan informasi sumber yang benar.

9. PEMASARAN MESIN PENCARIAN

Member dapat melakukan pemasaran mesin pencarian (search), seperti Google Adwords, hanya jika keberadaan online Aturan Oriflame diikuti. Disamping itu:

- Iklan harus dengan jelas menunjukkan bahwa iklan tersebut dibuat oleh Member Independen dan bukan oleh Oriflame;
- Judul tidak boleh memberi kesan bahwa iklan tersebut resmi atau dengan cara apapun disahkan oleh Oriflame, dan;
- Dilarang menggunakan "**Oriflame**" sebagai kata kunci.

Mohon pertimbangkan bahwa setiap pembeli dari Google Adwords bertanggung jawab atas pelanggaran terhadap pemilik merek lainnya.

Untuk informasi dan contoh praktis lebih lanjut tentang cara mengikuti Kebijakan Online Member, Oriflame dapat membuat Buku Panduan Digital yang diperuntukan bagi Member.