



Kebijakan dan Prosedur Distributor **PT. Rlegacy Indo Jaya**

PT. RLEGACY INDO JAYA

Jalan Pluit Selatan Raya No. 2, Landmark Pluit Tower A2 Lt. 3, Pluit, Penjaringan, 14450 Jakarta Utara
Tel: 021 -22666710 | Email: info.indo@returnlegacy.com | Website: www.returnlegacy.com

DAFTAR ISI

KEBIJAKAN DAN PROSEDUR	3
KETENTUAN UMUM	3
BAB 1: PERSYARATAN MENJADI Distributor	4
Bagian 1: Menjadi Distributor - Kelayakan	4
Bagian 2: Distributor	4
Bagian 3: Menyerahkan KeDistributoran	5
Bagian 4: Bonus dan Pajak	5
BAB 2: KEWAJIBAN DAN TANGGUNG JAWAB DISTRIBUTOR	5
Bagian 1: Kewajiban dan Tanggung Jawab Distributor	5
Bagian 2: Non-Kompetisi	6
Bagian 3: Membuat Pernyataan yang Tidak Benar	7
Bagian 4: Larangan Membuat Pengakuan Medis	7
Bagian 5: Penyimpanan Persediaan, Penumpukan Stok, atau Membuang Produk	7
BAB 3: ATURAN UNTUK MELINDUNGI JARINGAN DISTRIBUTOR	7
Bagian 1: Mensponsori.....	7
Bagian 2: Merubah Sponsor	8
Bagian 3: Pewaris dan Pengalihan KeDistributoran	8
Bagian 4: Penangguhan dan Pemberhentian Distributor	8
Bagian 5: Merek Dagang, Iklan dan Materi yang Dilindungi Hak Cipta	10
Bagian 6: Harga.....	11
Bagian 7: Penangguhan dan Pengakhiran Bonus, Insentif, dan Keuntungan	11
BAB 4: GARANSI PRODUK	12
Bagian 1: <i>Cooling Off Period</i> / Hak untuk Mempelajari Polis	12
Bagian 2: Kebijakan Penukaran Produk.....	12
Bagian 3: Pengembalian/Penukaran Produk (Cacat atau Rusak setelah diterima)	12
Bagian 4: Kebijakan Pembelian Kembali	13
BAB 5: PROSEDUR PEMESANAN DAN PENGIRIMAN	14
BAB 6: PENGGUNAAN INTERNET ATAU SITUS WEB	15
BAB 7: GANTI RUGI DAN PENYELESAIAN PERSELISIHAN	16
BAB 8: HAK PT. RLEGACY INDO JAYA	16
BAB 9: BERLAKUNYA VERSI BAHASA INGGRRIS	16

KEBIJAKAN DAN PROSEDUR

Sebagai Distributor, wajib mematuhi Kebijakan dan Prosedur secara menyeluruh dalam menjalankan bisnis PT. Rlegacy Indo Jaya. Kebijakan dan Prosedur Perusahaan ini dibuat sesuai dengan ketentuan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.32/M-DAG/PER/8/2008 tanggal 21 Agustus 2008 sebagaimana telah diubah terakhir dengan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.47/M-DAG/PER/9/2009 tanggal 16 September 2009 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

1. Mengikuti dan mematuhi Kebijakan dan Prosedur PT. Rlegacy Indo Jaya saat menjalankan bisnis.
2. Memberikan informasi dengan benar tentang kompensasi dan produk PT. Rlegacy Indo Jaya sebagaimana tertulis dalam kebijakan dan prosedur PT. Rlegacy Indo Jaya.
3. Bersikap sopan, bijaksana dan cepat dalam melayani kebutuhan pelanggan serta mengikuti prosedur yang ditetapkan oleh PT. Rlegacy Indo Jaya.
4. Menjalankan bisnis dengan kejujuran, ketulusan, dan tanggung jawab yang sangat tinggi.
5. Menghormati dan menjalankan peran serta tanggung jawab Distributor sebagaimana tercantum di dalam Kebijakan dan Prosedur PT. Rlegacy Indo Jaya.
6. Tidak menggunakan segala bentuk merek dagang PT. Rlegacy Indo Jaya, nama dagang, logo, materi yang memiliki hak cipta, literatur, barang promosi, atau segala bentuk sumber daya PT. Rlegacy Indo Jaya untuk menghasilkan kepentingan bisnis lainnya.

KETENTUAN UMUM

Sesuai dengan Kebijakan dan Prosedur Distributor PT. Rlegacy Indo Jaya, istilah di bawah ini memiliki arti sebagai berikut :

“Perusahaan”

Perusahaan PT. Rlegacy Indo Jaya, adalah Perseroan Terbatas yang terdaftar di Indonesia dan memiliki kantor pusat di Landmark Pluit Tower A2 Lantai 3, Pluit, Penjaringan, 14450 Jakarta Utara, Indonesia.

“Distributor”

Distributor adalah “Perwakilan Mandiri” yang merujuk pada setiap orang yang terdaftar, untuk memasarkan produk dan layanan PT. Rlegacy Indo Jaya.

“Pelanggan”

Pelanggan adalah pembeli dari produk-produk PT Rlegacy Indo Jaya dengan tujuan untuk digunakan sendiri.

“Sponsor”

Sponsor adalah Distributor terdaftar yang memperkenalkan Perusahaan dan merekrut pelanggan untuk bergabung dalam bisnis PT. Rlegacy Indo Jaya.

“Upline”

Upline berarti orang yang berhasil merekrut calon Distributor untuk bergabung ke dalam bisnis PT. Rlegacy Indo Jaya.

“Downline”

Downline adalah orang yang berhasil direkrut oleh Distributor PT. Rlegacy Indo Jaya

“WP”

Yang berarti “World Point” adalah nilai poin dari tiap produk untuk perhitungan bonus.

KEBIJAKAN DAN PROSEDUR UNTUK DISTRIBUTOR

Kebijakan dan Prosedur Perusahaan menentukan hak, tugas, dan tanggung jawab Distributor. Kebijakan ini dirancang untuk tujuan memastikan pertumbuhan dan operasi bisnis secara praktis, yang sepenuhnya dipatuhi oleh semua Distributor Perusahaan.

BAB 1. PERSYARATAN MENJADI DISTRIBUTOR

Bagian 1.1. Menjadi Distributor - Kelayakan

1. Untuk menjadi seorang Distributor harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:
 - a. Harus disponsori oleh seorang Distributor.
 - b. Berusia minimal 17 tahun dan memiliki KTP.
 - c. Tidak sedang dijatuhi hukuman kasus pidana.
 - d. Warga Negara Indonesia.
 - e. Melampirkan foto KTP dan NPWP (bila ada).
 - f. Melampirkan informasi rekening bank (data KTP harus sesuai dengan data rekening Bank).
 - g. Mengisi Formulir Pendaftaran Distributor (formulir aplikasi elektronik).
 - h. Membayar biaya pendaftaran untuk mendapatkan :
 - a) User ID dan Password
 - b) Produk sesuai dengan jenis keanggotaannya
 - c) Starter kit yang berisi Profil Perusahaan, Info Produk, Marketing Plan, Panduan Sistem / aplikasi elektronik Perusahaan, Kebijakan dan Prosedur Perusahaan.
2. Semua formulir pendaftaran (formulir aplikasi elektronik) Calon Distributor harus disponsori oleh Distributor lainnya.
3. Calon Distributor dianggap sebagai Distributor ketika Perusahaan menyetujui formulir pendaftaran Distributor melalui formulir aplikasi elektronik.
4. Perusahaan berhak menyetujui dan menolak pendaftaran tanpa memberikan keterangan.
5. Calon Distributor tidak boleh dari perwakilan MLM lain, karyawan, atau pasangan dari karyawan Perusahaan.
6. Distributor hanya diizinkan memiliki satu nomor keanggotaan dan satu titik usaha. Suami dan istri tidak dapat mengajukan pendaftaran menjadi Distributor sebagai satu kesatuan bisnis gabungan.
7. Jika terbukti melanggar kebijakan Perusahaan untuk Distributor yang disponsori oleh dua atau lebih Distributor, maka perusahaan akan memberhentikan status Distributor-nya.
8. Distributor dilarang mengirimkan informasi yang tidak akurat kepada Perusahaan. Distributor harus menginformasikan kepada perusahaan setiap perubahan yang mempengaruhi Distributor. Perusahaan berhak menghentikan Distributor jika informasi yang diberikan tidak akurat.

Bagian 1.2. Distributor

1. Distributor dapat menikmati hak istimewa yang disediakan oleh Perusahaan:
 - a) Membeli Produk dengan Harga Distributor;
 - b) Mendapatkan keuntungan dari penjualan Ritel;
 - c) Bonus (sesuai dengan Marketing Plan Perusahaan);
 - d) Training/Pelatihan
2. Distributor adalah perwakilan mandiri dan tidak boleh menyiratkan atau mewakili dirinya sendiri sebagai pemegang waralaba, partner, karyawan, agen atau perwakilan resmi Perusahaan dan tidak memiliki hak untuk bernegosiasi atau menandatangani kontrak apapun atas nama Perusahaan.
3. Dengan menandatangani Perjanjian Distributor, maka Distributor sepenuhnya setuju untuk terikat oleh Syarat dan Ketentuan sebagaimana diatur dalam Kebijakan dan Prosedur

berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.32/M-DAG/PER/8/2008 sebagaimana telah diubah terakhir dengan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.47/M-DAG/PER/9/2009 tanggal 16 September 2009 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

4. Semua Distributor memiliki hak yang sama untuk menjalankan bisnis mereka di mana saja tanpa menerapkan wilayah mana pun secara eksklusif.

Bagian 1.3. Pengunduran Diri Distributor

1. Distributor dapat mengundurkan diri dengan memberikan pemberitahuan tertulis kepada Perusahaan.
2. Jika Distributor mengundurkan diri, semua downline Distributor yang mengundurkan diri tersebut akan ditransfer ke sponsor upline langsungnya. Dan jika ingin mendaftar kembali sebagai Distributor maka harus menunggu selama enam (6) bulan terhitung sejak surat pengunduran dirinya diterima oleh Perusahaan.
3. Setelah pengunduran diri Distributor, Perusahaan berhak mengoperasikan atau mengelola jaringan aktifnya tanpa pemberitahuan kepada Distributor yang mengundurkan diri tersebut.

Bagian 1.4. Bonus dan Pajak

1. Distributor wajib melakukan maintain bulanan secara eksklusif di satu (1) negara untuk kualifikasi bonus dan komisi utama. Bonus dibayarkan sesuai dengan Marketing Plan Perusahaan apabila Distributor telah melakukan maintain bulanan yang disyaratkan.
2. Periode bonus dihitung dua kali sebulan dan dibayarkan langsung ke Distributor yang memenuhi kualifikasi & persyaratan. Laporan bonus yang terkomputerisasi secara online akan dihasilkan dua kali sebulan hanya untuk Distributor yang memenuhi syarat.
3. Ketidaksihonestan dalam perhitungan bonus dua kali sebulan, atau klaim tidak menerima bonus, harus disampaikan kepada Perusahaan secara tertulis dalam waktu maksimal 15 hari sejak tanggal dikeluarkan bonus
4. Semua bonus yang ditawarkan oleh Perusahaan bersifat valid dan berlaku saat perjanjian Distributor berlaku. Perusahaan berhak mengurangi Bonus untuk pemotongan uang yang terhutang kepada Perusahaan.
5. Penerimaan Bonus oleh Distributor dikenakan pajak mengikuti ketentuan perpajakan yang berlaku di Indonesia, bonus akan langsung dipotong pajak penghasilan (PPh).
6. Segala kewajiban perpajakan dari seorang Distributor menjadi beban dan tanggung jawab Distributor yang bersangkutan.

BAB 2. KEWAJIBAN DAN TANGGUNG JAWAB DISTRIBUTOR

Bagian 2.1. Kewajiban dan Tanggung Jawab Distributor

1. Perusahaan berhak memperbarui, mengubah, atau menghapus pasal apa pun dari Kebijakan dan Prosedur ini tanpa pemberitahuan kepada siapa pun yang terpengaruh oleh perubahan tersebut.
2. Semua Distributor diwajibkan untuk mematuhi Kebijakan dan Prosedur Perusahaan. Perusahaan berhak mengambil tindakan jika Distributor melanggar salah satu dari syarat atau ketentuan yang ada.
3. Distributor bertanggung jawab untuk menanggung semua biaya dan pengeluaran dalam menjalankan bisnis mereka.
4. Dalam menjalankan bisnis, Distributor harus setiap saat melindungi dan menaikan reputasi Perusahaan dan produk atau layanan Perusahaan. Distributor harus menahan diri dari semua perilaku yang dapat merusak reputasi Perusahaan atau tidak konsisten dengan kepentingan publik dan tidak boleh terlibat dalam praktik yang tidak sopan, menipu, menyesatkan, dan tindakan tidak etis.

5. Distributor bertanggung jawab untuk memberi tahu Perusahaan secara tertulis jika ada perubahan alamat atau nomor kontak. Hal ini untuk memastikan semua informasi tentang Distributor tersimpan dengan akurat.
6. Jika ada informasi yang dicantumkan dalam aplikasi pendaftaran adalah salah atau menyesatkan atau tidak benar, maka Perusahaan berhak untuk :-
 - a) Menghentikan Distributor; atau
 - b) Memindahkan Distributor dan / atau seluruh downline ke grup lainnya sesuai keputusan perusahaan.
 - c) Menangguhkan Distributor untuk periode waktu kapan pun; atau
 - d) Menahan bonus, komisi, tunjangan atau insentif yang jatuh tempo atau masih harus dibayar kepada Distributor; atau
 - e) Mengambil tindakan apa pun yang dianggap cocok atau sesuai oleh Perusahaan.
7. Jika ada surat atau email yang dikembalikan, Distributor itu akan secara otomatis dikeluarkan dari daftar dan tidak akan lagi menerima surat Perusahaan sampai alamat Distributor diperbaiki atau diperbarui.
8. Distributor dianjurkan untuk menghadiri Rapat atau Pelatihan Perusahaan.
9. Distributor tidak boleh merekrut atau berupaya merekrut seseorang tanpa sepengetahuan dari orang tersebut sebagai Distributor atau secara sengaja mengisi formulir pendaftaran elektronik Distributor atas nama dari orang yang bersangkutan.
10. Tidak ada jaminan pendapatan apa pun dari Perusahaan mengenai klaim pendapatan yang tidak masuk akal, menyesatkan, atau tidak representatif yang dibuat oleh Distributor.
11. Distributor bertanggung jawab untuk mematuhi semua hukum dan peraturan yang berlaku.

Bagian 2.2. Non-Kompetisi

1. Perusahaan melarang keras Distributor untuk bergabung dengan perusahaan *direct selling* / penjualan langsung lainnya atau perdagangan serupa.
2. Bila terbukti bahwa Distributor secara sadar mendekati Distributor lain dengan maksud untuk memperkenalkannya ke perusahaan *direct selling* lain atau mempengaruhi Distributor lain untuk meninggalkan sponsornya dan bergabung dengan jaringannya, maka Distributor yang melanggar peraturan tersebut akan segera diberhentikan status Distributor-nya.
3. **Sponsor Silang**
 - a) Tidak boleh ada sponsor silang dari Distributor. Sponsor silang dalam konteks ini berarti:
 - I. Mendaftarkan Distributor yang ada dari grup lain ke dalam jaringannya.
 - II. Mendaftarkan dirinya sebagai Distributor baru di bawah sponsor lain ketika status Distributornya masih berlaku.
 - III. Mengizinkan orang lain atau kerabat menggunakan status Distributor-nya untuk melakukan bisnis.
 - b) Dalam hal sponsor silang, tindakan yang harus diambil adalah sebagai berikut:
 - I. Distributor yang mendaftarkan No Distributornya sendiri dalam grup lain harus diakhiri.
 - II. Semua Distributor yang terlibat akan dipindahkan kembali ke sponsor aslinya.
 - III. Jika Distributor "A" diketahui telah menggunakan Distributor orang lain misalnya "B" di bawah grup lainnya lagi untuk menjalankan bisnis ini; maka distribusi "B" akan dihentikan dan semua downline Distributor "B" akan dipindahkan ke "A".

- c) Perusahaan berhak :
 - I. Menahan pembayaran komisi atau bonus dari Distributor yang melanggar; dan atau
 - II. Menghentikan Distributor yang melanggar atas kebijakan perusahaan.
-

Bagian 2.3. Membuat Pernyataan yang Tidak Benar

1. Distributor tidak diperkenankan memberikan informasi yang tidak benar mengenai Produk atau Marketing Plan Perusahaan dengan cara apa pun dan kapan pun.
2. Pernyataan yang keliru mencakup, namun tidak terbatas pada hal-hal berikut:
 - a) Membuat pernyataan Produk Perusahaan yang tidak sesuai dengan referensi Perusahaan.
 - b) Menginformasikan Marketing Plan tanpa memberi informasi yang jelas tentang bonus dan komisi yang akan diterima serta hanya mendaftarkan atau mensponsori Distributor saja.
 - c) Menginformasikan Marketing Plan tanpa memberi tahu dengan jelas bahwa tidak ada persyaratan untuk membayar iuran atau membeli produk apa pun selain biaya bergabung untuk menjadi Distributor.
 - d) Menginformasikan bahwa seseorang dapat menghasilkan pendapatan tertentu dan pasti melalui penggunaan Marketing Plan atau dengan penjualan produk-produk perusahaan, karena pendapatan bersifat variasi tergantung dari usaha masing masing individu
 - e) Pengemasan ulang, pelabelan ulang produk-produk Perusahaan dengan nama, kemasan atau label lain.

Bagian 2.4. Larangan Membuat Pengakuan Medis

1. Distributor dilarang menyatakan atau menyiratkan bahwa setiap produk diformulasikan atau dirancang sebagai pengobatan khusus untuk penyakit atau kondisi apa pun
Contoh: menyatakan bahwa produk tersebut dapat "menyembuhkan".
2. Setiap Distributor harus melindungi Perusahaan dari klaim, kerusakan, atau pertanggung jawaban yang timbul dari perilaku bisnis Distributor.

Bagian 2.5. Penyimpanan Persediaan, Penumpukan Stok, atau Membuang Produk

1. Perusahaan dengan tegas melarang pembelian stok barang dalam jumlah yang tidak masuk akal semata-mata dengan tujuan memenuhi syarat untuk bonus atau naik peringkat dalam Marketing Plan.
2. Perusahaan dengan tegas melarang penumpukan stok hanya untuk tujuan kualifikasi bonus atau menaikkan peringkat dalam Marketing Plan.
3. Perusahaan secara tegas melarang penjualan berbagai produknya melalui toko ritel.

BAB 3. ATURAN UNTUK MELINDUNGI JARINGAN DISTRIBUTOR

Bagian 3.1. Mensponsori

1. Distributor yang mensponsori seorang downline memiliki tanggung jawab untuk membantu, melatih, membimbing dan memantau downline tersebut dalam berbagai aspek program Perusahaan. Apabila tidak bisa mematuhi tanggung jawab ini maka status sponsornya akan dihentikan.
2. Selain itu, setiap orang memiliki hak untuk memilih sponsornya sendiri. Jika dua Distributor mengklaim sebagai sponsor dari Distributor baru yang sama, Perusahaan akan menganggap formulir lengkap dalam aplikasi elektronik Perusahaan pertama yang diterima oleh Perusahaan sebagai sponsor yang sah.

Bagian 3.2. Merubah Sponsor

1. Perusahaan melarang perubahan garis sponsor, karena dapat mengganggu stabilitas dan kekuatan jaringan tersebut.
2. Jika seorang Distributor bersikeras untuk mengubah garis sponsornya, ia dapat membuat pernyataan tertulis kepada perusahaan untuk mengakhiri status Distributor-nya dan menunggu selama enam (6) bulan sebelum mengajukan pendaftaran kembali sebagai Distributor di bawah sponsor baru. Atau, jika ia adalah Distributor tidak aktif selama setidaknya satu tahun berturut-turut tanpa catatan transaksi penjualan, ia dapat membuat pernyataan tertulis kepada perusahaan untuk mengakhiri status Distributor-nya yang sudah ada dan mendaftar kembali di bawah sponsor baru pada hari berikutnya setelah status Distributor-nya dihentikan.
3. Distributor tidak boleh secara langsung atau tidak langsung mendorong, membujuk, melibatkan atau membantu Distributor lain untuk pindah sponsor. Hal ini termasuk tindakan menawarkan insentif finansial atau keuntungan untuk menganjurkan untuk menghentikan status Distributor-nya dan kemudian mendaftar ulang di bawah sponsor yang berbeda. Distributor yang terbukti bertanggung jawab terlibat dalam praktik tersebut dapat mengakibatkan Status Distributor-nya ditangguhkan atau dihentikan.

Bagian 3.3. Pewaris dan Pengalihan Status Distributor

1. Bila Distributor meninggal dunia, maka keanggotaannya dapat diwariskan kepada ahli waris yang telah dicantumkan pada saat pengisian formulir pendaftaran yang terdapat pada sistem / aplikasi elektronik perusahaan.
2. Kematian Distributor harus diberitahukan secara tertulis oleh ahli warisnya kepada perusahaan langsung ke kantor pusat dalam waktu 30 hari sejak tanggal kematian. Jika dalam waktu tersebut tidak dilakukan pemberitahuan, maka perusahaan berhak untuk mengambil keputusan apapun terhadap keanggotaan yang bersangkutan.
3. Apabila terjadi sengketa oleh pihak lain perihal kewarisan ini maka perusahaan akan mengikuti keputusan akhir dari pengadilan. Selama dalam proses penyelesaian sengketa tersebut, keanggotaan akan ditangguhkan sampai mendapat keputusan hukum yang tetap dan bonusnya akan ditahan. Pengalihan status Distributor akan diberikan dikemudian hari kepada ahli waris yang sah menurut pengadilan.
4. Ahli waris yang akan menggantikan posisi Distributor yang meninggal, maka dirinya harus memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan perusahaan, antara lain:
 - a. Ahli waris tidak terdaftar sebagai Distributor
 - b. Melampirkan bukti surat kematian
 - c. Melampirkan surat keterangan ahli waris dari kelurahan setempat.
 - d. Melampirkan pernyataan dari ahli waris yang lain apabila ada, yang isinya berupa persetujuan pengalihan status keanggotaan tersebut.
 - e. Melampirkan foto copy kartu keluarga
5. Seorang Distributor yang telah mencapai usia 65 tahun keatas atau bila distributor tidak mampu menjalankan bisnis karena kondisi kesehatannya tidak memungkinkan, jika disetujui oleh perusahaan, Distributor yang bersangkutan diizinkan mengalihkan status Distributor-nya kepada siapa saja yang diinginkannya.

Bagian 3.4. Penangguhan dan Pemberhentian Distributor

1. Perusahaan berhak menangguhkan dan memberhentikan setiap Distributor yang ditemukan melanggar ketentuan Kebijakan dan Prosedur Perusahaan.
2. Perusahaan dapat mengakhiri perjanjian Distributor kapan saja dengan pemberitahuan tidak kurang dari tujuh (7) hari jika:
 - a) Distributor melanggar hukum atau peraturan yang mengatur penjualan langsung; atau
 - b) Distributor melanggar salah satu Kebijakan dan Prosedur Perusahaan; atau

- c) Perilaku dan tindakan Distributor berdampak buruk atau kemungkinan besar akan mempengaruhi kepentingan, citra, atau reputasi Perusahaan; atau
 - d) Distributor melakukan tindak pidana atau kebangkrutan; atau
 - e) Distributor bukanlah orang yang cocok dan layak untuk menjadi Distributor Perusahaan; atau
 - f) Jika ada pernyataan dalam perjanjian Distributor yang ditujukan pada Perusahaan berisi informasi yang tidak benar atau tidak akurat; atau
 - g) Perusahaan menerima keluhan dan bukti terhadap Distributor yang memerlukan pemberhentian status Distributor-nya.
3. Jika Distributor ditangguhkan:
- a) Keuntungan dari Distributor termasuk hak (jika ada) pembayaran bonus akan dianggap telah terhenti sejak dimulainya minggu dimana pelanggaran terjadi atau diduga telah terjadi (Tanggal Efektif) dan pembayaran bonus untuk minggu dimana dugaan pelanggaran terjadi telah dibayarkan kepada Distributor, pembayaran tersebut harus dikembalikan kepada Perusahaan.
 - b) Jika pelanggaran atau investigasi terhadap dugaan pelanggaran Distributor telah dihapuskan atau telah diselesaikan (sesuai kasusnya), penangguhan akan dihentikan dan hak pembayaran bonus dan pendapatan Distributor akan dilanjutkan kembali terhitung sejak tanggal efektif.
 - c) Jika Perusahaan memutuskan bahwa telah terjadi pelanggaran terhadap Kebijakan dan Prosedur oleh Distributor, Perusahaan dapat mengakhiri status Distributor-nya yang berlaku sejak tanggal efektif.
 - d) Pemberhentian Distributor oleh Perusahaan akan diberitahukan secara tertulis. Pemberitahuan ini akan dikirimkan melalui pos atau alamat email Distributor sebagaimana dicatat dalam catatan Perusahaan.
 - e) Selain itu, Distributor tidak boleh dalam jangka waktu tiga (3) tahun sejak tanggal pemutusan hubungan Distributor untuk merekrut dengan cara apa pun calon Distributor lainnya untuk bergabung (baik langsung maupun tidak langsung) ke perusahaan penjualan langsung atau multi level marketing lain.
4. Distributor yang ditangguhkan atau diberhentikan, tidak diizinkan baik secara langsung atau tidak langsung, memasuki area Perusahaan, membeli produk, mengadakan dan menghadiri pertemuan atau perjalanan insentif, berpartisipasi dalam membangun, mensponsori atau mengembangkan bisnis salah satu Distributor lainnya. Ia harus berhenti mengidentifikasi dirinya sebagai Distributor Perusahaan dan berjanji untuk tidak mempengaruhi Distributor, karyawan atau agen Perusahaan yang ada dengan cara apa pun yang dapat merusak, merugikan, atau mengganggu operasional atau reputasi Perusahaan.
5. Setiap Distributor yang telah ditangguhkan / diberhentikan, tidak lagi berhak atas status Distributornya dan semua kompensasi, pendapatan, serta keuntungan dari Perusahaan. Distributor yang mengundurkan diri, ditangguhkan atau diberhentikan tidak lagi memiliki klaim lebih lanjut terhadap Perusahaan. Distributor yang telah mengundurkan diri atau ditangguhkan atau diberhentikan dapat mengajukan pendaftaran kembali untuk Distributor baru setelah pengunduran diri, penangguhan atau penghentiannya sesuai pada persetujuan Perusahaan.
6. Setiap orang yang mendaftar kembali untuk menjadi Distributor Perusahaan tidak boleh mengklaim bonus / insentif, peringkat atau posisi, yang pernah didapatkan sebelum penangguhannya / penghentian atau pengunduran dirinya.
7. Pada saat pengunduran diri / pengakhiran perjanjian Distributor, downline Distributor tersebut dapat ditransfer / dipindahkan ke upline-nya dan Perusahaan berhak untuk menahan atau menangguhkan transfer downline Distributor tersebut hingga waktu yang dianggap sesuai oleh perusahaan sehingga terjadi kondisi status quo (kondisi statis atau

- tidak ada perubahan) atau hingga perusahaan memutuskan perwakilan Distributor yang akan menggantikannya.
8. Setelah pengunduran diri / pemberhentian Distributor, Perusahaan berhak untuk mengoperasikan / mengelola jaringannya tanpa pemberitahuan kepada Distributor yang mengundurkan diri / diberhentikan tersebut.
 9. Apabila terjadi perselisihan antar Distributor, Perusahaan berhak untuk menyelidiki setiap perselisihan atau pelanggaran yang dilakukan oleh Distributor. Keputusan perusahaan bersifat final dan tidak ada banding yang akan dilayani.
 10. Perusahaan berhak mengklaim atas bonus atau piutang Distributor yang ditangguhkan / diberhentikan.
 11. Perusahaan berhak mengklaim ganti rugi dari Distributor yang ditangguhkan atau diberhentikan jika ia melanggar Kebijakan dan Prosedur atau telah berpartisipasi dalam tindakan lain yang dapat menyebabkan kerugian bagi Perusahaan.

Bagian 3.5. Merek Dagang, Iklan dan Materi yang Dilindungi Hak Cipta

1. Merek Dagang

- a) Selain dari barang yang dicetak yang disediakan / atau dijual kepada Distributor, maka Distributor dilarang menggunakan nama Perusahaan, logo, merek dagang, dan / atau hal-hal lain yang berhubungan dengan Perusahaan tanpa persetujuannya tertulis dari perusahaan. Setelah penangguhan / pemberhentian status Distributor-nya berakhir, dan harus :
 - I. Menghentikan penggunaan semua logo Perusahaan, merek dagang, dan / atau hal-hal lain yang berhubungan dengan Perusahaan; dan
 - II. Dilarang menggunakan nama, tanda, label, alat tulis, nama produk, hak cipta, desain, dan / atau materi cetak apa pun yang terkait dengan produk Perusahaan.
- b) Distributor dilarang mendaftarkan atau menggunakan nama Perusahaan, merek dagang, logo atau nama produk apa pun di situs web apa pun, alamat URL (*Uniform Resources Locator*), nama Domain, iklan media elektronik atau bentuk iklan lainnya.

2. Iklan

- a) Distributor dilarang mengiklankan produk Perusahaan dan / atau Marketing Plan tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari Perusahaan kecuali dengan menggunakan bahasa yang sama persis dengan yang digunakan dalam materi yang dicetak Perusahaan.
- b) Distributor tidak boleh menggandakan, mencetak ulang, atau mengubah setiap / semua literatur dan materi resmi Perusahaan tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari perusahaan. Setiap / semua materi promosi yang diproduksi secara pribadi harus disetujui secara tertulis oleh Perusahaan sebelum dipublikasikan.
- c) Semua produk Perusahaan akan dipasarkan dan dijual dalam bentuk dan kemasan aslinya. Distributor dilarang memberikan label lain, mengemas kembali, membungkus kembali, membongkar, menjual dalam bentuk longgar, atau mengubah produk Perusahaan atau menjual produk apa pun dengan nama atau label apa pun selain yang diizinkan oleh Perusahaan.
- d) Distributor harus mendapatkan persetujuan tertulis sebelumnya dari Perusahaan sebelum menjual, ikut serta, dan memajang produk-produk Perusahaan di pameran dagang / konvensi / bazar.
- e) Distributor harus mendapatkan persetujuan tertulis sebelumnya dari Perusahaan sebelum berpartisipasi dalam wawancara media apa pun, menanggapi setiap pertanyaan media, dan mempromosikan produk atau bisnis melalui laporan berita atau publikasi industri perdagangan.

3. Materi yang Dilindungi Hak Cipta
 - a) Perusahaan memiliki hak cipta semua bahan cetak, alat bantu penjualan, kaset dll untuk mencegah orang lain, khususnya pesaing, dari menyalin, mengubah atau menduplikasi bahan cetak atau alat bantu penjualan tersebut.
 - b) Distributor yang ingin menggunakan nama Perusahaan, merek dagang, atau materi ber-hak cipta harus mendapatkan persetujuan dari Perusahaan dengan mengajukan kepada Perusahaan, setidaknya 14 hari sebelum publikasi. Semua permohonan harus dilakukan secara tertulis.
 - c) Semua materi Perusahaan, baik yang dicetak, di film atau diproduksi dengan rekaman suara ber-hak cipta dilarang diproduksi ulang secara keseluruhan atau sebagian oleh Distributor atau orang lain kecuali diizinkan oleh Perusahaan.
 - d. Distributor hanya boleh menggunakan literatur yang diproduksi oleh Perusahaan. Literatur berbentuk foto copy tidak disetujui Perusahaan dan tidak diizinkan untuk digunakan.
4. Distributor HANYA diizinkan untuk menggunakan merek dagang / layanan perusahaan pada kartu nama yang ditunjuk, papan nama dan lainnya yaitu ketika Distributor mengidentifikasi dirinya sebagai Distributor Perusahaan.
5. Distributor, sebagai perwakilan mandiri bertanggung jawab penuh atas semua pernyataan lisan dan tertulis terkait produk dan / atau marketing plan.

Bagian 3.6. Harga

1. Distributor harus menjual dan mendistribusikan produk sesuai dengan harga Distributor atau harga ritel. Tidak ada potongan harga yang diizinkan ataupun menaikkan harga retail secara sepihak oleh Distributor tertentu. Distributor harus memahami dan menyetujui bahwa segala upaya oleh Distributor untuk menjual produk, baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan harga lebih rendah dari harga Distributor atau lebih rendah dari harga ritel akan mengakibatkan Perusahaan mengenakan denda sejumlah Rp 34.000.000,- per produk yang dibayarkan oleh Distributor dan penangguhan dengan efek langsung sesuai dengan Bab 3, Bagian 4.
2. Harga yang dinaikkan atau diturunkan dalam konteks di atas berarti:
 - a) Semua produk Perusahaan dijual dengan harga yang ditentukan Perusahaan. Distributor dilarang menaikkan atau menurunkan harga produk.
 - b) Distributor dilarang untuk melakukan promosi sendiri kecuali dengan persetujuan tertulis sebelumnya dari Perusahaan.
 - c) Produk yang diperoleh selama promosi atau dengan penawaran khusus harus dijual dengan harga yang ditentukan atau disetujui oleh Perusahaan.
 - d) Distributor dilarang untuk mempengaruhi, mendorong, dan mengajarkan downline untuk mendapatkan bonus potongan harga / pengembalian komisi agar lebih kompetitif dalam penetapan harga.
 - e) Distributor dilarang untuk membeli / menjual kepada staf Perusahaan dan begitupun sebaliknya.

Bagian 3.7. Penangguhan dan Pengakhiran Bonus, Insentif, dan Keuntungan

1. Perusahaan memiliki hak penuh untuk menahan atau menangguhkan atau menghentikan pendapatan Distributor termasuk, insentif, komisi, keuntungan, hak, dan lainnya terutama dalam kondisi :
 - a) Distributor yang saat ini dalam proses penyelidikan Perusahaan karena diduga melanggar ketentuan dalam Kebijakan dan Prosedur Perusahaan ; atau
 - b) Distributor yang dinyatakan bertanggung jawab oleh Perusahaan karena melanggar ketentuan Kebijakan dan Prosedur Perusahaan ; atau
 - c) Menunggu finalisasi pengalihan status Distributor ; atau
 - d) Penyebab / alasan lain yang dianggap perlu dan sesuai oleh Perusahaan.

BAB 4. GARANSI PRODUK

Bagian 4.1. Cooling Off Period / Hak untuk Mempelajari Polis

1. Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.32/M-DAG/PER/8/2008 sebagaimana telah diubah terakhir dengan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.47/M-DAG/PER/9/2009 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung, hak untuk mempelajari *starter kit* diberikan sepuluh (10) hari kepada calon Distributor dalam memutuskan untuk menjadi Distributor atau membatalkan pendaftaran. Tidak ada uang muka yang harus dibayarkan dan tidak ada pengiriman produk selama periode ini berlangsung.
2. Starter Kit bisa didapatkan oleh Distributor dengan cara mengunduh dari website PT. Rlegacy Indonesia : www.rlindoinfo.com.
3. Setiap saat dalam kurun waktu 10 hari tersebut calon Distributor berhak untuk bergabung dengan perusahaan dan dengan demikian Distributor dapat segera menjalankan hak dan kewajibannya sebagai Distributor perusahaan.

Bagian 4.2. Kebijakan Penukaran Produk

1. Kebijakan Penukaran Produk (Berlaku untuk Distributor & Pelanggan Ritel).

- a) Produk yang dibeli tidak dapat dikembalikan dalam bentuk uang tunai.
- b) Jika karena alasan apa pun Distributor / pelanggan ritel tidak sepenuhnya puas dengan produk yang telah dibeli, Distributor dapat mengembalikan produk tersebut dalam waktu 30 hari sejak pembelian untuk ditukarkan dengan produk lainnya.
- c) Produk hanya dapat dikembalikan untuk ditukar dengan produk yang berbeda dengan nilai yang sama atau lebih tinggi. Jika produk yang diganti bernilai lebih tinggi, Distributor harus membayar selisihnya dengan uang tunai. Bila WP produk yang ditukar berbeda nilainya dengan produk pengganti, maka perusahaan tidak akan melakukan penyesuaian WP yang ada.
- d) Produk yang dikembalikan untuk ditukar dengan produk lainnya harus dalam kondisi baik, dapat digunakan, dijual kembali, belum dibuka, disegel, tidak diubah, dan belum kadaluarsa (setidaknya masa simpan 12 bulan).
- e) Distributor harus mengisi Formulir Pengembalian / Penukaran Produk dan melampirkan dengan faktur / invoice pembelian. Pengembalian / penukaran produk sesuai dengan persetujuan Perusahaan. Perusahaan berhak menolak pengembalian / penukaran produk jika pengembalian / penukaran produk tersebut tidak mematuhi kebijakan penukaran produk atau dokumen yang diserahkan tidak memenuhi ketentuan yang ada.
- f) Kebijakan pengembalian / penukaran ini tidak berlaku untuk item / produk non-WP, seperti materi pemasaran dan materi penjualan.
- g) Kebijakan pengembalian / penukaran produk terikat oleh pedoman yang ditetapkan oleh Perusahaan.

Bagian 4.3. Pengembalian / Penukaran Produk (Cacat atau Rusak setelah diterima)

1. Setiap Distributor yang menerima produk yang mungkin rusak dalam perjalanan; rusak karena kesalahan produksi atau tidak dikirimkan dengan benar harus menginformasikan Perusahaan dalam waktu 14 hari sejak tanggal produk diterima.

2. Setelah menerima pengaduan, Perusahaan akan menyelidiki pengaduan dan jika pengaduan tersebut benar, Perusahaan akan mengganti produk dan juga menanggung biaya pengiriman ulang.
3. Namun, produk yang rusak dengan sengaja atau produk yang rusak karena salah penanganan atau salah penyimpanannya yang dilakukan oleh Distributor tidak termasuk dalam kebijakan ini.
4. Perusahaan tidak akan mengirimkan produk pengganti kecuali produk tersebut rusak, salinan Formulir Pengembalian / Penukaran Produk dan bukti kwitansi pembelian (*Delivery Order* / Pesanan Pengiriman) telah sampai kepada Perusahaan dan pengembalian / penukaran sesuai dengan Persetujuan perusahaan.

Instruksi dan prosedur untuk mengklaim Pengembalian / Penukaran produk cacat sebagai berikut :

1. Semua produk yang ingin dikembalikan atau ditukar harus memiliki masa simpan setidaknya 12 bulan sebelum tanggal kadaluarsanya.
2. Pemakaian produk yang ingin dikembalikan atau ditukar harus mengandung setidaknya 80% yang belum dikonsumsi / belum digunakan.
3. Tidak ada penggantian jika produk yang ingin dikembalikan atau ditukar telah dikonsumsi atau digunakan lebih dari 20%.
4. Perusahaan tidak akan menerima pengembalian / penukaran untuk produk apa pun yang tidak lagi tersedia stoknya atau produk yang penjualannya telah dihentikan.
5. Distributor harus memberi tahu Perusahaan dan melampirkan dokumen-dokumen berikut sebelum mengembalikan produk:
 - a) Formulir Pengembalian / Penukaran Produk
 - b) Alasan dan jumlah produk yang ingin ditukar
 - c) Salinan Pesanan Pengiriman / *Delivery Order* (Surat Jalan)
 - d) Foto Produk yang akan dikembalikan
6. Perusahaan berhak untuk menyetujui atau menolak pengembalian / penukaran ini.

Bagian 4.4. Kebijakan Pembelian Kembali

1. Ketika melakukan pembelian produk PT. Rlegacy Indo Jaya, setiap Distributor harus mengonfirmasi telah menerima pesanan dari pelanggan dan / atau mengonsumsi setidaknya 70% dari produk yang sebelumnya dibeli. Pada Marketing Plan Perusahaan, tidak ada persyaratan untuk memuat inventaris atau penumpukan stok dan oleh karena itu semua Distributor hanya boleh membeli produk dalam jumlah yang wajar untuk melayani pelanggan mereka atau untuk konsumsi pribadi.
2. Dalam hal setelah jaminan tersebut, bila Distributor masih memiliki sejumlah besar produk perusahaan yang belum terjual yang dibeli dalam waktu 3 bulan (90 hari) dan masih dalam kondisi dapat dijual kembali, Distributor dapat mengembalikan produk yang tidak terjual dan dijual kembali kepada Perusahaan untuk melakukan penukaran dengan produk yang lainnya melalui Kebijakan Pengembalian / Penukaran Produk. WP tidak akan diberikan untuk pembelian kembali pada produk tersebut. Penukaran Produk dan Formulir Pengembalian serta tanda terima pembelian (*invoice*) harus diserahkan dengan produk yang tidak terjual kepada Perusahaan sebagai bukti pembelian.
3. Jika Distributor meminta pengembalian uang untuk produk yang tidak terjual, permintaan tersebut akan dianggap sebagai pengajuan pengunduran diri sebagai Distributor kepada Perusahaan. Dalam hal ini, Perusahaan akan menerima pengembalian produk melalui Kebijakan Pembelian Kembali, dan membuat pengembalian uang penuh dengan harga Distributor, dikurangi semua bonus dan insentif yang telah dibayarkan kepada Distributor tersebut. Perusahaan juga harus mengurangi SEMUA BONUS yang telah dibayarkan

kepada semua sponsor upline dan yang menerima pembayaran insentif / bonus untuk produk yang dikembalikan.

4. Kondisi yang dapat dijual kembali berarti produk yang tidak digunakan / belum dibuka segelnya; kemasan tidak rusak; dan tanggal kadaluarsa yang masih bisa dibeli oleh Distributor lain.
5. 10% dari harga Distributor / pelanggan ritel akan dikurangkan untuk biaya administrasi produk yang dikembalikan, menurut Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.32/M-DAG/PER/8/2008 sebagaimana telah diubah terakhir dengan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.47/M-DAG/PER/9/2009 tanggal 16 September 2009 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.
6. Pengembalian uang untuk produk yang dikembalikan akan diberikan 1 bulan setelah menyelesaikan prosedur pengembalian.

BAB 5. PROSEDUR PEMESANAN DAN PENGIRIMAN

1. Semua produk dapat dibeli langsung dari Perusahaan atau melalui pembelian online. Hak kepemilikan atas produk hanya akan diteruskan dari Perusahaan ke pelanggan setelah menerima pembayaran penuh dari Distributor dan penerimaan pesanan pembelian dari Perusahaan.
2. Semua alat bantu penjualan yang dijual oleh Perusahaan tidak menyertakan WP apa pun dan tidak diperhitungkan dalam perhitungan bonus.
3. Perusahaan akan menerima pesan:
 - a) Melalui sistem pembelian online Perusahaan atau
 - b) Secara langsung di *Sales Counter* / Konter Penjualan di Kantor PT. Rlegacy Indo Jaya.
4. Pembayaran dapat dilakukan dengan:
 - a) Cash/Tunai (jika pembelian dilakukan di *Sales Counter* / Konter Penjualan).
 - b) Kartu Kredit (Visa / MasterCard / Debit Card).
5. Setoran dana dapat dilakukan ke rekening bank berikut:

Nama Bank	: Bank BCA
Account Name	: PT. Rlegacy Indo Jaya
Cabang	: BCA KCU Pluit, Jakarta Utara
Nomor Rekening	: 1688892626
6. Semua back orders / pembelian yang belum terpenuhi harus dikumpulkan secara pribadi di *Sales Counter* Perusahaan. Bukti pembelian harus dibuat saat mengklaim *back-orders*.

Catatan: Semua Distributor berhak untuk tidak melakukan *back-order* jika mereka memilih untuk tidak melakukannya.

7. Pengiriman Pesanan:
 - a) Semua pesanan online yang diterima dari Senin hingga Jumat sebelum pukul 17.00 WIB akan diproses pada hari kerja berikutnya dan akan dikirimkan dalam waktu 3 hingga 7 hari kerja.
 - b) Apabila paket tidak diterima oleh pelanggan atau perwakilan pelanggan, paket tersebut akan dikembalikan ke kantor penjualan perusahaan. Setiap pengiriman ulang atau perubahan alamat pengiriman akan dikenakan biaya pengiriman ulang yang harus dibayar oleh Distributor sebelum paketnya dikirim ulang. Semua paket yang dikembalikan ke Konter Penjualan akan disimpan dalam jangka waktu maksimal tiga (3) bulan sejak tanggal pesanan pembelian. Setiap paket yang tidak diklaim atau diambil setelah berakhirnya tiga (3) bulan dianggap hangus.
 - c) Ketika Anda melakukan "*self collect*" (datang dan mengambil langsung di konter penjualan Perusahaan) dan tidak datang atau mengambilnya dalam waktu tiga (3)

bulan sejak tanggal pembelian, maka dianggap hangus setelah melewati periode yang disebutkan di atas (3 bulan).

- d) Perusahaan setiap saat berhak untuk merevisi biaya pengiriman dan penanganan pengiriman tersebut.
 - e) Distributor sebaiknya memeriksa Invoice / Pesanan Pengiriman ketika pesanan diterima.
 - f) Jika suatu barang hilang atau penyok dan tidak ada *back order* / pembelian yang belum terpenuhi, silakan email atau hubungi *Customer Service* / Layanan Pelanggan dalam waktu 14 hari kerja.
8. Semua Distributor harus memeriksa pesanan mereka atau barang dinyatakan benar pada Pesanan Pengiriman SEBELUM meninggalkan konter penjualan dan memberi tahu *Customer Service* / Layanan Pelanggan tentang barang-barang yang tidak lengkap atau hilang.
 9. Setelah menerima pesanan sesuai dengan rincian *Delivery Order* (DO) / Pesanan Pengiriman, Distributor harus menandatangani *Delivery Order* (DO) / Pesanan Pengiriman untuk menerima tanda terima penuh. Perusahaan tidak akan bertanggung jawab atas perbedaan klaim yang dibuat setelah Distributor meninggalkan konter penjualan.
 10. Setiap persyaratan untuk pengembalian produk dan / atau alat bantu penjualan ke Kantor Perusahaan, silakan hubungi *Customer Service* / Layanan Pelanggan sebelum mengembalikan barang.

BAB 6. PENGGUNAAN INTERNET ATAU SITUS WEBSITE

1. Distributor diperbolehkan membuat website atau social media pribadi untuk memberikan dan berbagi informasi tentang bisnis mereka sendiri dengan teman dan downline.
2. Situs website Distributor harus dilindungi kode sandi. Kode akses semacam itu tidak boleh dengan mudah diketahui oleh orang lain.
3. Dilarang menggunakan situs website atau metode komunikasi siaran apa pun yang dilakukan oleh Distributor, termasuk pengiriman email masal, telemarketing, iklan nasional atau internasional melalui radio, televisi, layanan faksimili, jaringan komunikasi komputer atau sarana lain, sebagai saluran untuk penyebaran komunikasi massa atau informasi baik dalam bentuk grafik, cetak atau suara dengan tujuan menawarkan peluang bisnis, mengamankan pelanggan, menjual atau mempromosikan penjualan produk, dan alat bantu penjualan.
4. Distributor dilarang menggunakan situs website untuk mengirim, menyebar, atau mengkomunikasikan pesan email yang tidak diminta kepada orang-orang yang tidak memiliki hubungan pribadi atau bisnis dengan Distributor.
5. Konten situs website harus mengikuti konten PT. Rlegacy Indo Jaya dan harus berisi pernyataan yang konsisten dengan undang-undang setempat.
6. Situs website harus dioperasikan dan dipelihara sesuai dengan semua hukum, peraturan, dan undang-undang yang ada di Indonesia dan sebaiknya tidak boleh ada penggunaan konten yang tidak diizinkan menggunakan hak milik intelektual orang lain.
7. Distributor dilarang tanpa persetujuan tertulis dari Perusahaan, menggunakan hak milik intelektual Perusahaan termasuk merek dagang atau layanan atau variasi apa pun yang mungkin menyebabkan kebingungan dengan merek dagang atau layanan di alamat situs website.
8. Distributor dilarang membuat pernyataan apa pun di situs website mereka yang menyatakan atau menyiratkan dengan cara apa pun untuk menjamin keberhasilan dalam segala aspek Peluang Bisnis PT. Rlegacy Indo Jaya.
9. Setiap iklan online yang berkaitan dengan produk, kampanye, dan promosi Perusahaan harus dipublikasikan setelah mendapat persetujuan tertulis sebelumnya dari Perusahaan.

BAB 7. GANTI RUGI DAN PENYELESAIAN PERSELISIHAN

1. Distributor harus mengganti rugi dan menjaga Perusahaan agar tidak mengganti rugi terhadap semua biaya atau klaim (termasuk biaya hukum klien pengacara berdasarkan hal tindakan di pengadilan) dan biaya yang dikeluarkan atau ditimbulkan oleh salah satu dari Distributor.
2. Apabila terjadi sengketa antar Distributor ataupun terlibat dalam kasus yang membutuhkan bantuan dari perusahaan, diharapkan dapat menulis permohonan bantuan secara tertulis kepada perusahaan dalam kurun waktu 3 (tiga) hari terhitung dari hari terjadinya kasus. Apabila terlambat untuk mengajukan permohonan secara tertulis maka perusahaan akan mempertimbangkannya berdasarkan keadaan sebenarnya apakah layak untuk diberi bantuan atau tidak.
3. Segala perselisihan yang muncul baik antar Distributor, ataupun Distributor dengan perusahaan akan diselesaikan secara musyawarah dan mufakat.
4. Apabila musyawarah dan mufakat tidak tercapai maka masalah tersebut akan diselesaikan di pengadilan. Tempat penyelesaian perselisihan yaitu Pengadilan Negeri Jakarta Utara atau sesuai dengan domisili perusahaan.

BAB 8. HAK PT. RLEGACY INDO JAYA

Perusahaan memiliki hak sepenuhnya, kapan saja, bahkan tanpa pemberitahuan sebelumnya untuk mengubah, memperbaiki atau memodifikasi Kebijakan dan Prosedur, Marketing Plan dan segala kebijakan lainnya seperti menanggukhan atau menghentikan distribusi dari Distributor kapanpun diperlukan.

BAB 9. BERLAKUNYA VERSI BAHASA INGRIS

Jika ada keraguan mengenai makna sebenarnya mengenai ketentuan aturan dan peraturan Distributor Perusahaan, atau bagian lainnya dalam kaitan dengan versi yang diterjemahkan, maka versi bahasa Inggris akan diberlakukan.