

Orang-orang menjadi Member Herbalife karena berbagai alasan. Sebagian besar (73%)<sup>1</sup> bergabung dengan kami terutama untuk menerima potongan harga pada produk yang mereka dan keluarga nikmati. Lainnya ingin mendapatkan penghasilan tambahan, dengan mencoba usaha penjualan langsung. Mereka terdorong oleh biaya pendaftaran minimal untuk memulai bisnis Herbalife (sebuah Paket Member Herbalife seharga Rp. 504,000.00,<sup>2</sup> diluar pajak penjualan dan biaya pengiriman) dan garansi uang kembali.<sup>3</sup> Tidak perlu membeli persediaan produk dalam jumlah besar atau pembelian barang lainnya. Bahkan, kebijakan perusahaan Herbalife tidak menyarankan pembelian alat bantu penjualan, terutama dalam beberapa bulan pertama Membership.

Jika Anda adalah seseorang yang ingin mendapatkan penghasilan paruh waktu atau penuh, kami ingin Anda untuk memiliki harapan yang realistis dari pendapatan yang mungkin dapat Anda peroleh. Peluang penghasilan di Herbalife adalah seperti keanggotaan di gym: hasil bervariasi tergantung waktu, tenaga dan dedikasi yang Anda berikan. Siapa pun yang mempertimbangkan peluang bisnis Herbalife perlu memahami realitas penjualan langsung. Ini adalah kerja keras. Tidak ada jalan pintas menuju kekayaan, tidak ada jaminan keberhasilan. Namun, bagi mereka yang mencurahkan waktu dan tenaga untuk mengembangkan pelanggan yang stabil dan kemudian mendidik dan melatih orang lain untuk melakukan hal yang sama, peluang untuk pertumbuhan pribadi dan penghasilan paruh waktu atau penuh yang menarik itu ada.

**KEUNTUNGAN ATAS PENJUALAN ANDA SENDIRI:** Salah satu unsur penghasilan yang dapat diperoleh seorang Member adalah keuntungan, setelah biaya yang dikeluarkan, dari hasil penjualan produk Herbalife®. Member menentukan sendiri cara mereka melakukan bisnis, jumlah hari dan jam mereka bekerja, biaya yang mereka keluarkan dan harga yang mereka tetapkan.

**KOMPENSASI BERJENJANG:** Sebagian Member (25,5%) mensponsori orang lain untuk menjadi Member Herbalife. Dengan cara itu, mereka berusaha membangun dan mempertahankan organisasi downline mereka sendiri. Mereka tidak dibayar untuk mensponsori Member baru. Mereka dibayar hanya berdasarkan penjualan produk ke Member downline mereka untuk konsumsi mereka sendiri atau untuk dijual kepada orang lain. Peluang kompensasi berjenjang ini dijelaskan secara rinci dalam Sales & Marketing Plan Herbalife, yang tersedia untuk semua Member secara online di [hrbl.me/idID-SMP](http://hrbl.me/idID-SMP).

**Untuk 10.6% dari Member Herbalife yang merupakan Leader Penjualan<sup>4</sup> dengan seorang downline, rata-rata kompensasi yang diterima dari Perusahaan di tahun 2016 adalah Rp. 45,113,129. Jumlah ini adalah jumlah sebelum biaya yang dikeluarkan untuk pelaksanaan atau promosi bisnis mereka.**

Dalam tabel di bawah ini, kami merangkum manfaat ekonomi yang tersedia bagi Member Herbalife pada tahun 2016. Bagi 112,085 Member (88%), manfaat ekonomi yang dihasilkan secara eksklusif dari potongan harga pada produk yang mereka beli untuk penggunaan pribadi dan keluarga atau untuk dijual kembali kepada orang lain, ataupun yang berupa kompensasi dari Perusahaan.

Kompensasi berjenjang yang dibayarkan kepada para Member dirangkum di bawah ini tidak termasuk biaya yang dikeluarkan oleh Member dalam operasional atau promosi bisnisnya, yang dapat sangat bervariasi dan mungkin mencakup iklan atau promosi biaya, sampel produk, pelatihan, sewa, perjalanan, telepon dan biaya internet, dan biaya lain-lain. Kompensasi yang dirangkum di bawah ini belum tentu mewakili kompensasi, jika ada, yang akan diterima oleh Member tertentu. Angka-angka ini tidak boleh dianggap sebagai jaminan atau proyeksi kompensasi aktual atau keuntungan Anda. Sukses dengan hasil Herbalife hanya dari usaha penjualan produk yang sukses, yang membutuhkan kerja keras, ketekunan dan kepemimpinan. Keberhasilan Anda akan tergantung pada seberapa efektif Anda melakukan bisnis ini.

Member Tingkat Pertama (Tanpa Downline)							
Peluang Penghasilan	Member*		Imbalan penghasilan untuk Member Tingkat Pertama adalah harga grosir yang diterima atas produk untuk dikonsumsi oleh Member dan keluarganya serta peluang untuk penjualan produk ritel kepada non-Member. Tak satu pun dari imbalan ini adalah pembayaran yang dilakukan oleh perusahaan dan oleh karena itu tidak termasuk dalam tabel ini.				
	Jumlah	%					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Harga grosir atas pembelian produk</li> <li>Keuntungan ritel atas penjualan produk ke non-Member</li> </ul>	95,143	74.5%					
Leader Tanpa Penjualan Dengan Downline							
Peluang Penghasilan	Member*		Sebagai tambahan atas imbalan pendapatan bagi Member Tingkat Pertama di atas, yang tidak termasuk dalam tabel ini, Leader tertentu tanpa penjualan yang memiliki downline mungkin memenuhi syarat untuk pembayaran dari Herbalife untuk komisi grosir atas pembelian produk downline yang dilakukan secara langsung melalui Herbalife.  4,096 dari 13,974 Member yang berhak mendapatkan penghasilan tersebut pada tahun 2016. Total pembayaran rata-rata kepada 4,096 Member adalah (Rp) 584,425.				
	Jumlah	%					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Harga grosir atas pembelian produk</li> <li>Keuntungan ritel atas penjualan produk ke non-Member</li> <li>Keuntungan grosir atas penjualan oleh Member downline</li> </ul>	19,037	14.9%					
Leader Yang Melakukan Penjualan Dengan Downline							
Peluang Penghasilan	Member*		Seluruh Leader Penjualan dengan Downline				Tabel ini mencakup seluruh komisi, Royalti dan Bonus dibayar oleh Herbalife. Tidak termasuk jumlah yang didapatkan oleh Member atas penjualan produk-produk Herbalife® yang dilakukan secara langsung kepada pihak lain.
	Jumlah	%	Pembayaran Rata-rata oleh Herbalife (Rp)	Jumlah Member	% dari Grup Total	Pembayaran Kotor Rata-rata (Rp)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Harga grosir atas pembelian produk</li> <li>Keuntungan ritel atas penjualan produk ke non-Member</li> <li>Keuntungan grosir atas penjualan oleh Member downline</li> <li>Kompensasi berjenjang atas penjualan downline                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Royalti</li> <li>Bonus</li> </ul> </li> </ul>	13,495	10.6%	>1,000,000,000	98	0.7%	2,898,280,846	
			500,000,001-1,000,000,000	117	0.9%	680,065,631	
			200,000,001-500,000,000	236	1.7%	314,203,050	
			100,000,001-200,000,000	313	2.3%	139,941,306	
			25,000,001-100,000,000	1,486	11.0%	48,649,762	
			5,000,001-25,000,000	3,877	28.7%	11,404,133	
			1-5,000,000	5,367	39.8%	2,001,407	
			0	2,001	14.8%	0	
			Total	13,495	100.0%	45,113,129	

\*3,954 of the 95,143 Member Tingkat Pertama adalah Leader yang Melakukan Penjualan Tanpa Downline.

Mayoritas para Member yang mendapat lebih dari (Rp) 500,000,000 dari Herbalife pada tahun 2016 telah mencapai tingkat President's Team Herbalife. Selama 2016, lima Member Indonesian Members mencapai tingkat President's Team. Mereka rata-rata telah menempuh tujuh tahun sebagai Member Herbalife sebelum mencapai President's Team, dengan jangka waktu terpanjang selama 14 tahun dan terpendek selama kurang dari lima tahun.

<sup>1</sup> 73%, berdasarkan survey yang dilakukan terhadap mantan Member Herbalife di Amerika Serikat oleh Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") pada bulan Januari 2013, dengan margin kesalahan +/- 3.7%.

<sup>2</sup> Harga-harga yang dikutip untuk Indonesia hingga Desember 2016, dan dapat berubah. Untuk harga saat ini, lihat <http://bisnis.herbalife.co.id/>.

<sup>3</sup> Jika diminta dalam waktu 90 hari untuk pengembalian HMP dan satu tahun untuk pengembalian produk yang masih dapat dijual kembali, atas pengunduran diri dari bisnis.

<sup>4</sup> Leader Penjualan adalah Member yang mencapai tingkat Supervisor atau lebih tinggi. Lihat rincian dalam Sales & Marketing Plan Herbalife di [hrbl.me/idID-SMP](http://hrbl.me/idID-SMP).  
61.9% dari Leader Penjualan sejak 1 Februari 2016, berekualifikasi di 31 Januari 2017 (termasuk 46.5% Member yang menjadi Leader Penjualan untuk yang pertama kali).