

Orang-orang menjadi Member Herbalife Nutrition 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 Nutrition (sebuah Paket Member Herbalife seharga Rp. 525.000.00,<sup>2</sup> di luar 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 Nutrition 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 memiliki harapan yang realistis dari pendapatan yang mungkin dapat Anda peroleh. Peluang penghasilan di Herbalife Nutrition adalah seperti keanggotaan di gym: hasil bervariasi tergantung waktu, tenaga dan dedikasi yang Anda berikan. Siapa pun yang mempertimbangkan peluang bisnis Herbalife Nutrition 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 Nutrition. 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 (27.3%) mensponsori orang lain untuk menjadi Member Herbalife Nutrition. 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 Nutrition, yang tersedia untuk semua Member secara online di [hrbl.me/idID-SMP](http://hrbl.me/idID-SMP).

**Untuk 13.2% dari Member Herbalife Nutrition yang merupakan Leader Penjualan<sup>4</sup> dengan seorang downline, rata-rata kompensasi yang diterima dari Perusahaan di tahun 2017 adalah Rp. 46,919,945. 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 Nutrition pada tahun 2017. Bagi 97,929 Member (85%), 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 Nutrition 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>	83,613	72.7%					
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 Nutrition untuk komisi grosir atas pembelian produk downline yang dilakukan secara langsung melalui Herbalife Nutrition.  4,201 dari 12,269 Member yang berhak mendapatkan penghasilan tersebut pada tahun 2017. Total pembayaran rata-rata kepada 4,201 Member adalah (Rp) 614,823.				
	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>	16,155	14.1%					
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 Nutrition. Tidak termasuk jumlah yang didapatkan oleh Member atas penjualan produk-produk Herbalife Nutrition yang dilakukan secara langsung kepada pihak lain.
	Jumlah	%	Pembayaran rata-rata oleh Herbalife Nutrition (Rp)	Jumlah Grup 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>	15,180	13.2%	>1,000,000,000	121	0.8%	2,870,007,609	
			500,000,001-1,000,000,000	119	0.8%	682,284,670	
			200,000,001-500,000,000	280	1.8%	318,999,108	
			100,000,001-200,000,000	401	2.6%	138,591,374	
			25,000,001-100,000,000	1,579	10.4%	49,222,418	
			5,000,001-25,000,000	4,334	28.6%	11,324,685	
			1-5,000,000	5,984	39.4%	2,019,334	
0	2,362	15.6%	0				
Total	15,180	100.0%	46,919,945				

\*4,893 dari 83,613 Member Tingkat Pertama adalah Leader yang Melakukan Penjualan Tanpa Downline.

Mayoritas para Member yang mendapat lebih dari (IDR) 500,000,000 dari Herbalife Nutrition pada tahun 2017 telah mencapai tingkat Millionaire Team Herbalife Nutrition. Selama tahun 2017, 15 Member Indonesia telah mencapai Millionaire Team. Mereka rata-rata enam tahun sebagai Member Herbalife Nutrition sebelum mencapai Millionaire Team, dengan jangka waktu terpanjang adalah 12 tahun dan yang terpendek selama kurang dari empat tahun.

<sup>1</sup> 73%, berdasarkan survei mantan Anggota AS oleh Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") pada Januari 2013, dengan margin of error +/- 3.7%.

<sup>2</sup> Harga dikutip adalah untuk Indonesia per Desember 2017, dan dapat berubah. Untuk harga saat ini, lihat <http://bisnis.herbalife.co.id/>.

<sup>3</sup> Jika diminta dalam 90 hari untuk pengembalian HMP dan persediaan produk yang masih layak untuk dijual kembali, setelah meninggalkan bisnis.

<sup>4</sup> Sales Leaders adalah Member yang mencapai level Supervisor atau lebih tinggi. Lihat rincian tentang Sales & Marketing Plan Herbalife Nutrition di [hrbl.me/idiD-SMP](http://hrbl.me/idiD-SMP).

62,2% dari Leader yang melakukan Penjualan per 1 Februari 2017, memenuhi syarat pada 31 Januari 2018 (termasuk 47,2% dari Leader yang melakukan Penjualan pertama kali).