

IBM Omni-Channel Merchandising

Uraian Layanan ini menguraikan Layanan Cloud yang disediakan oleh IBM kepada Klien. Klien adalah perusahaan dan pengguna atau penerimanya yang sah atas Layanan Cloud. Penawaran dan Bukti Kepemilikan (*Proof of Entitlement* - "PoE") yang berlaku diberikan sebagai Dokumen Transaksi yang terpisah.

1. Layanan Cloud

1.1 IBM Price Management

IBM Price Management memungkinkan pengecer untuk menerapkan strategi penetapan harga dengan menentukan harga untuk item tertentu dan mempertahankan semua harga dari waktu ke waktu melalui pemberlakuan aturan penetapan harga. Pengecer dapat menggunakan IBM Price Management untuk mengatur skenario, menyesuaikan aturan penetapan harga, membuat sistem mengatur harga semua barang dagangan mereka dan juga bereaksi terhadap perubahan data, seperti biaya vendor dan harga pesaing secara teratur.

1.2 IBM Price Optimization

IBM Price Optimization memungkinkan pengecer untuk membuat dan menjalankan simulasi dan skenario pengoptimalan di mana mereka menentukan tujuan strategis seperti peningkatan pendapatan, keuntungan, dan volume penjualan serta mengoptimalkan harga terbaik untuk mencapai tujuan tersebut.

1.3 IBM Dynamic Pricing

IBM Dynamic Pricing memungkinkan pengecer untuk menentukan dan menerapkan strategi penentuan harga untuk saluran online pengecer. IBM Dynamic Pricing menentukan harga untuk item yang bersangkutan dan mempertahankan pemberlakuan aturan penetapan harga. Pengecer dapat menggunakan IBM Dynamic Pricing untuk mengatur strategi, ambang batas, aturan penetapan harga khusus, dan menjalankan penentuan harga untuk produk. Selain itu, IBM Dynamic Pricing memungkinkan pengecer untuk bereaksi terhadap perubahan data, seperti biaya vendor dan harga pesaing (dihapus secara berkala). IBM Dynamic Pricing memberikan visualisasi pengecualian dan kecenderungan, memfokuskan pengecer hanya pada pengecualian dan kecenderungan yang mereka tentukan.

1.4 IBM Promotion Planning

IBM Promotion Planning menyediakan antarmuka kolaboratif, berbasis web untuk pengaturan dan pengelolaan item dan promosi tingkat kelompok, termasuk harga, tanggal berlaku, rincian kinerja, dan lokasi. IBM Promotion Planning memungkinkan pengecer untuk membangun repositori tunggal atas penawaran promosional yang meningkatkan visibilitas dan akuntabilitas, membantu mengurangi kesalahan, dan memudahkan pelaksanaan.

1.5 IBM Promotion Optimization

IBM Promotion Optimization membantu Klien menentukan secara waktu nyata (*real-time*) promosi yang optimal yang akan mencapai sasaran perdagangan dan pemasaran mereka. Pengecer menggunakan IBM Promotion Optimization untuk mengevaluasi dan memperkirakan tawaran penjualan yang akan datang serta merencanakan label pribadi dan promosi lainnya. IBM Promotion Optimization membantu pengecer untuk menentukan harga diskon untuk setiap kelompok item atau item yang dipromosikan; jenis pengurangan harga sementara, seperti beli satu dapat satu (*buy one get one*), persentase diskon, dan kelipatan; serta penggunaan pendukung barang dagangan, seperti iklan dan pajangan, juga penempatan spesifik dalam iklan, untuk memaksimalkan kenaikan bertahap dan total dampak toko dari setiap promosi.

1.6 IBM Promotion Execution

IBM Promotion Execution memungkinkan pengecer untuk membangun sebuah repositori tunggal untuk informasi dan konten mereka tentang penawaran promosional dan acara-acara (iklan, brosur, mobile, email, pajangan barang, papan nama, dll.), termasuk teks dan gambar, dan rincian tingkat acara.

1.7 IBM Markdown Optimization

IBM Markdown Optimization memungkinkan pengecer untuk merencanakan dan mengoptimalkan penentuan harga, keuntungan dan tingkat persediaan untuk barang-barang yang telah melalui

pemilahan. IBM Markdown Optimization mendukung berbagai jenis penurunan harga, termasuk penurunan harga musiman, siklus hidup produk pendek, acara dan liburan, pengaturan ulang kategori, penyegaran kembali siklus, dan diskon standar. Pengecer juga dapat membuat, memperkirakan, membandingkan, dan mengevaluasi beberapa skenario penurunan harga untuk menyempurnakan strategi penurunan harga mereka.

1.8 IBM Deal Management

IBM Deal Management memungkinkan pengecer untuk mengotomatiskan dan mempermudah presentasi, negosiasi, dan rekonsiliasi promosi dagang yang mereka terima dari mitra dagang produsen produk konsumen mereka dalam lingkungan berbasis web.

1.9 IBM Deal Management: Bill Distribution Module

IBM Deal Management: Bill Distribution Module memungkinkan pengecer untuk mengurangi waktu siklus pemrosesan, rasio perputaran piutang, dan kesalahan manual melalui generasi otomatis dan mengamankan distribusi faktur PDF ke mitra dagang produsen produk konsumen.

1.10 IBM Basket Insights

IBM Basket Insights memungkinkan pengecer untuk menganalisis transaksi melalui serangkaian dasbor.

1.11 IBM Shopper Insights

IBM Shopper Insights memungkinkan pengecer untuk menganalisis perilaku pembeli termasuk kunjungan, frekuensi pembelian, dan pembelian produk melalui serangkaian dasbor. Setelah pengecer tertentu berlangganan IBM Shopper Insights, IBM menyediakan IBM Shopper Insights for Manufacturers untuk vendor dan mitra dagang pengecer tersebut.

1.12 IBM Assortment Optimization

IBM Assortment Optimization memungkinkan pengecer untuk menentukan item mana yang harus disediakan stoknya, dengan kluster toko dan planogram, berdasarkan perilaku pembelian pembeli, lingkungan yang kompetitif, dan pemahaman terukur tentang apakah suatu item hanyalah duplikasi atau memberikan kenaikan penjualan bertahap untuk kategori produk. Setelah pengecer berlangganan IBM Assortment Optimization, IBM menyediakan IBM Assortment Optimization for Manufacturers sehingga vendor dan mitra dagang dari pengecer dapat berkolaborasi dengan pengecer untuk mengaktifkan keputusan pemilahan produk berdasarkan data penjualan pengecer.

1.13 IBM Omni-Channel Merchandising Preview

IBM Omni-Channel Merchandising Preview memungkinkan Klien untuk melakukan pratinjau rilis yang akan datang untuk membantu mereka mempersiapkan kemampuan yang baru atau diperbarui.

2. Uraian Keamanan

Layanan Cloud ini mematuhi prinsip-prinsip kerahasiaan dan keamanan data IBM untuk SaaS IBM yang tersedia di <https://www.ibm.com/cloud/resourcecenter/content/80> dan setiap syarat-syarat tambahan yang diatur dalam pasal ini. Setiap perubahan pada prinsip-prinsip kerahasiaan dan keamanan data IBM tidak akan menurunkan keamanan Layanan Cloud.

3. Perjanjian Tingkat Layanan

IBM memberikan perjanjian tingkat layanan ("SLA") ketersediaan berikut untuk Layanan Cloud sebagaimana yang ditetapkan dalam PoE. SLA bukan merupakan jaminan. SLA tersedia hanya untuk Klien dan berlaku hanya untuk penggunaan di lingkungan produksi.

3.1 Kredit yang Tersedia

Klien harus mencatatkan tiket dukungan Tingkat Permasalahan 1 dengan bagian bantuan (*help desk*) dukungan teknis IBM dalam waktu empat puluh delapan (48) jam sejak Klien pertama kali menyadari bahwa suatu peristiwa telah berdampak pada ketersediaan Layanan Cloud. Klien harus secara wajar membantu IBM dengan setiap diagnosis dan penyelesaian masalah.

Klaim tiket dukungan atas kegagalan untuk memenuhi suatu SLA harus diajukan dalam jangka waktu tiga (3) hari kerja setelah akhir bulan masa kontrak. Kompensasi untuk klaim SLA yang sah akan menjadi kredit terhadap tagihan yang akan datang untuk Layanan Cloud berdasarkan durasi waktu saat pemrosesan sistem produksi untuk Layanan Cloud tidak tersedia ("Waktu Henti"). Waktu Henti dihitung dari waktu Klien melaporkan peristiwa tersebut sampai waktu Layanan Cloud dipulihkan dan tidak termasuk waktu yang terkait dengan penghentian untuk pemeliharaan yang terjadwal atau telah

diumumkan; sebab-sebab di luar kendali IBM; masalah dengan rancangan atau instruksi, konten atau teknologi Klien atau pihak ketiga; konfigurasi sistem dan platform yang tidak didukung atau kesalahan Klien lainnya; atau insiden keamanan yang disebabkan oleh Klien atau pengujian keamanan Klien. IBM akan memberlakukan kompensasi yang berlaku paling tinggi berdasarkan ketersediaan kumulatif Layanan Cloud selama masing-masing bulan masa kontrak, sebagaimana yang ditunjukkan dalam tabel di bawah. Total kompensasi berkaitan dengan bulan masa kontrak mana pun tidak dapat melampaui dua belas persen (12%) dari satu per dua belas (1/12) dari biaya tahunan untuk Layanan Cloud.

Untuk Layanan Cloud yang dibundel (tawaran Layanan Cloud individu yang dikemas dan dijual bersama-sama sebagai tawaran tunggal dengan harga kombinasi tunggal), kompensasi akan dihitung berdasarkan harga kombinasi tunggal bulanan untuk Layanan Cloud yang dibundel, dan bukan berdasarkan biaya langganan bulanan untuk masing-masing Layanan Cloud individu. Klien hanya dapat mengajukan klaim-klaim yang terkait dengan satu Layanan Cloud individu di dalam suatu bundel pada suatu waktu.

3.2 Tingkat Layanan

Ketersediaan Layanan Cloud selama suatu bulan masa kontrak

Ketersediaan selama suatu bulan masa kontrak	Kompensasi (% biaya langganan bulanan* untuk bulan masa kontrak yang merupakan pokok klaim)
97,00% – 99,00%	2%
95,00% – 96,99%	5%
Kurang dari 95,00%	12%

* Jika Layanan Cloud diperoleh dari Mitra Bisnis IBM, biaya langganan bulanan akan dihitung pada daftar harga yang berlaku pada saat itu untuk Layanan Cloud yang berlaku selama bulan masa kontrak yang merupakan pokok klaim, yang didiskon sebesar 50%. IBM akan menyediakan suatu potongan harga secara langsung untuk Klien.

Ketersediaan, yang dinyatakan sebagai persentase, dihitung dengan cara: total jumlah menit dalam suatu bulan masa kontrak, dikurangi total jumlah menit Waktu Henti dalam suatu bulan masa kontrak, dibagi dengan total jumlah menit dalam bulan masa kontrak.

Contoh: 500 menit total Waktu Henti selama bulan masa kontrak

43.200 total menit dalam suatu bulan masa kontrak selama 30 hari - 500 menit Waktu Henti = 42.700 menit <hr style="width: 50%; margin: 10px auto;"/> 43.200 total menit	= 2% Kredit yang tersedia untuk 98,8% ketersediaan selama bulan masa kontrak
---	---

4. Dukungan Teknis

Dukungan teknis untuk Layanan Cloud diberikan melalui email, forum online, dan sistem pelaporan masalah secara online. IBM akan menyediakan Buku Petunjuk Dukungan Perangkat Lunak sebagai Layanan IBM yang memberikan informasi kontak dukungan teknis serta informasi dan proses lain. Dukungan teknis ditawarkan dengan Layanan Cloud dan tidak tersedia sebagai tawaran yang terpisah.

Tingkat Permasalahan	Definisi Tingkat Permasalahan	Sasaran Waktu Tanggapan selama Jam-jam Dukungan	Cakupan Waktu Tanggapan
1	Pengaruh bisnis penting/layanan bermasalah: Fungsi penting bisnis tidak dapat beroperasi atau antarmuka penting telah gagal. Hal ini biasanya berlaku pada lingkungan produksi dan mengindikasikan ketidakmampuan untuk mengakses layanan yang berpengaruh penting pada pengoperasian. Kondisi ini memerlukan solusi yang mendesak.	Dalam 1 jam	24x7

Tingkat Permasalahan	Definisi Tingkat Permasalahan	Sasaran Waktu Tanggapan selama Jam-jam Dukungan	Cakupan Waktu Tanggapan
2	Pengaruh bisnis yang signifikan: Fitur atau fungsi layanan sangat terbatas dalam penggunaannya atau Klien berisiko melewati tenggat waktu bisnis.	Dalam 2 jam kerja	Jam kerja S-J
3	Pengaruh bisnis minor: Mengindikasikan fungsi atau layanan dapat digunakan dan tidak memberikan pengaruh penting terhadap pengoperasian.	Dalam 4 jam kerja	Jam kerja S-J
4	Pengaruh bisnis minimum: Pertanyaan atau permintaan non-teknis	Dalam 1 hari kerja	Jam kerja S-J

5. Informasi Penagihan dan Kepemilikan

5.1 Definisi

Istilah-istilah berikut memiliki arti sebagaimana yang tercantum di bawah ini:

Produk Konsumen atau CP – adalah setiap artikel atau komponen darinya yang diproduksi atau didistribusikan untuk penjualan langsung ke seorang konsumen. Sebagai contoh, "Produk Konsumen" termasuk pakaian dan alas kaki, makanan dan minuman, perawatan pribadi dan rumah, peralatan rumah tangga konsumen & yang tahan lama, peralatan konsumen yang tidak tahan lama, peralatan khas, dan perawatan hewan peliharaan, namun tidak termasuk otomobil, pesawat terbang, instrumen keuangan, layanan atau perumahan.

Bisnis yang Tercakup – adalah divisi, unit bisnis atau saluran (misalnya, toko fisik versus niaga elektronik online) sehubungan dengan yang dilanggankan Klien untuk menggunakan Layanan Cloud.

Geografi yang Tercakup – adalah geografi di mana Klien berlangganan untuk menggunakan Layanan Cloud.

Pengecer – adalah Klien yang terlibat dalam penjualan Produk Konsumen dalam jumlah kecil atau individu untuk dikonsumsi langsung oleh konsumen.

Penjualan Total – adalah penjualan kotor, tidak termasuk pajak penjualan yang berlaku, dari badan hukum yang berlangganan Layanan Cloud yang berasal dari penjualan produk yang dijual oleh Bisnis yang Tercakup berdasarkan periode dua belas bulan penuh yang dilaporkan terakhir sebelum jangka waktu awal atau pembaruan jangka waktu. IBM dapat menghitung ulang Penjualan Total jika terdapat peningkatan bisnis non-organik pada Bisnis yang Tercakup sebagai hasil dari merger atau akuisisi. Klien harus segera memberi tahu IBM tentang merger atau akuisisi yang memengaruhi Penjualan Total dari Bisnis yang Tercakup.

Istilah-istilah dalam huruf kapital yang tidak didefinisikan di sini didefinisikan dalam Perjanjian Layanan Cloud.

5.2 Metrik Biaya

Layanan Cloud tersedia berdasarkan metrik biaya yang ditetapkan dalam Dokumen Transaksi:

- a. **Juta Unit Konversi Pendapatan (*Million Revenue Conversion Unit* - "MRCU")** – adalah suatu unit ukuran yang olehnya Layanan Cloud dapat diperoleh. Unit Konversi Pendapatan adalah ukuran mata uang independen dari suatu jumlah Pendapatan yang relevan dengan Layanan Cloud. Jumlah Pendapatan dengan mata uang spesifik harus dikonversi ke RCU sesuai dengan tabel yang terdapat dalam tabel unit Konversi (http://www-01.ibm.com/software/passportadvantage/conversion_unit_table.html). Masing-masing kepemilikan MRCU mewakili satu Juta RCU. Kepemilikan MRCU yang memadai harus diperoleh untuk mencakup jumlah Pendapatan sebagaimana yang ditentukan di bawah.
- b. **Pengikatan** – adalah suatu unit ukuran yang olehnya layanan-layanan dapat diperoleh. Suatu Pengikatan terdiri atas layanan profesional dan/atau pelatihan yang terkait dengan Layanan Cloud. Kepemilikan yang memadai harus diperoleh untuk mencakup setiap Pengikatan.

Catatan: Definisi/ruang lingkup Pendapatan berbeda berdasarkan tawaran Layanan Cloud tertentu sebagaimana yang dijabarkan di bawah ini:

Layanan Cloud	Definisi Pendapatan
IBM Price Management IBM Dynamic Pricing IBM Basket Insights IBM Shopper Insights IBM Assortment Optimization IBM Deal Management IBM Deal Management: Bill Distribution Module	Pendapatan adalah Penjualan Total dari Bisnis yang Tercakup yang akan digunakan oleh Klien dengan Layanan Cloud (langganan dapat dibatasi untuk kategori produk khusus dari Bisnis yang Tercakup).
IBM Price Optimization	Pendapatan adalah Penjualan Total yang akan dioptimalkan oleh Klien (langganan dapat dibatasi pada suatu bagian dari Bisnis yang Tercakup).
IBM Promotion Optimization IBM Promotion Planning IBM Promotion Execution	Pendapatan adalah Penjualan Total dari Bisnis yang Tercakup yang dihasilkan dari penjualan Item yang Dipromosikan. Untuk tujuan Layanan Cloud ini, Item yang Dipromosikan adalah produk-produk unggulan sementara dan/atau didiskon atau dijual dengan segala bentuk promosi, termasuk tapi tidak terbatas pada, pengurangan harga sementara (TPR), disebutkan dalam iklan atau edaran, ditampilkan dalam lokasi sekunder toko fisik atau pada halaman utama situs web dan kupon. Item yang Dipromosikan tidak termasuk Item dengan Penurunan Harga.
IBM Markdown Optimization	Pendapatan adalah Penjualan Total dari Bisnis yang Tercakup yang dihasilkan dari penjualan Item dengan Penurunan Harga. Untuk tujuan Layanan Cloud ini, Item dengan Penurunan Harga adalah produk-produk yang dijual pada pengurangan harga tetap, umumnya dimaksudkan untuk menghabiskan pasokan berlebih, yang termasuk obral cuci gudang (<i>clearance sale</i>).

5.3 Layanan Pemberdayaan Platform

Untuk tujuan Layanan Pemberdayaan Platform ini, Pendapatan adalah Penjualan Total dari Bisnis yang Tercakup.

Untuk menentukan tingkat Layanan Pemberdayaan Platform yang sesuai untuk dibeli, Klien harus terlebih dahulu menentukan Miliar Unit Konversi Pendapatan yang sesuai (*Billion Revenue Conversion Unit - "BRCU"*) yang berlaku untuk perusahaan mereka. BRCU adalah ukuran mata uang independen dari suatu jumlah Pendapatan yang relevan dengan Layanan Cloud. Jumlah Pendapatan dengan mata uang spesifik harus dikonversikan ke dalam BRCU sesuai dengan tabel yang terdapat di http://www.ibm.com/software/licensing/conversion_unit_table. Masing-masing kepemilikan BRCU mewakili satu Miliar (10 pangkat 9) RCU. Penghitungan BRCU harus mencakup jumlah Pendapatan yang diproses atau dikelola oleh Layanan Cloud selama periode pengukuran.

Tingkat 1 = sampai dengan 3 BRCU

Tingkat 2 = sampai dengan 8 BRCU

Tingkat 3 = sampai dengan 15 BRCU

Tingkat 4 = di atas 15 BRCU

5.4 Biaya Pengaturan

Biaya pengaturan akan ditetapkan dalam Dokumen Transaksi. Biaya pengaturan awal atau tambahan akan dikenakan sebagaimana yang sesuai.

a. Pengaturan Satu Kali IBM Omni-Channel Merchandising

IBM akan mengenakan biaya pengaturan satu kali setelah penyediaan awal Layanan Cloud. Jangka waktu penagihan dan tarif akan ditetapkan dalam Dokumen Transaksi dan ditagih berdasarkan hal tersebut.

- b. Biaya Pengaturan Aplikasi Tambahan IBM Omni-Channel Merchandising
IBM akan mengenakan biaya pengaturan untuk setiap Biaya Pengaturan Aplikasi Tambahan yang dipesan. Jangka waktu penagihan dan tarif akan ditetapkan dalam Dokumen Transaksi dan ditagih berdasarkan hal tersebut.

5.5 Biaya Pertengahan Bulan (*Partial Month Charges*)

Biaya pertengahan bulan sebagaimana yang ditetapkan dalam Dokumen Transaksi dapat dinilai secara pro-rata.

6. Layanan Jarak Jauh

Layanan jarak jauh berikut ini dapat diperoleh oleh Klien Layanan Cloud:

- IBM Price Management – Platform Enablement Services
- IBM Promotion Planning – Platform Enablement Services
- IBM Price Optimization – Platform Enablement Services
- IBM Price and Promotion Optimization – Platform Enablement Services
- IBM Promotion Optimization – Platform Enablement Services
- IBM Markdown Optimization – Platform Enablement Services
- IBM Basket Insights – Platform Enablement Services

6.1 IBM Price Management – Platform Enablement Services, IBM Promotion Planning – Platform Enablement Services, IBM Basket Insights – Platform Enablement Services

IBM akan:

- a. Bekerjasama dengan Klien untuk memperoleh semua bidang data yang dibutuhkan sebagaimana yang dijabarkan dalam Dokumen Spesifikasi Data Impor IBM yang terkait untuk tawaran Layanan Cloud yang berlaku ("Data Klien").
- b. Menerima dan memuat Data Klien secara harian atau mingguan dan memelihara antarmuka terjemahan data (*inbound* dan *outbound*) dengan menggunakan alat-alat standar. Mungkin diperlukan biaya tambahan jika Klien memodifikasi format Data Klien setelah implementasi awal, meminta transmisi file kembali ke Klien dalam format yang berbeda atau meminta IBM memodifikasi peta data dan skrip otomatisasi untuk memanfaatkan data baru.
- c. Memberikan layanan standar manajemen akun yang sedang berjalan yang memastikan Klien didukung setelah tim implementasi *roll off*. Layanan manajemen akun ini akan disediakan dari jarak jauh dan tidak lebih dari 4 jam per minggu.

6.2 IBM Price Optimization – Platform Enablement Services, IBM Promotion Optimization – Platform Enablement Services, IBM Markdown Optimization – Platform Enablement Services, IBM Price and Promotion Optimization – Platform Enablement Services

IBM akan:

- a. Bekerjasama dengan Klien untuk memperoleh semua bidang data yang dibutuhkan sebagaimana yang dijabarkan dalam Dokumen Spesifikasi Data Impor IBM yang terkait untuk tawaran Layanan Cloud yang berlaku ("Data Klien").
- b. Menerima dan memuat Data Klien secara harian atau mingguan dan memelihara antarmuka terjemahan data (*inbound* dan *outbound*) dengan menggunakan alat-alat standar. Mungkin diperlukan biaya tambahan jika Klien memodifikasi format Data Klien setelah implementasi awal, meminta transmisi file kembali ke Klien dalam format yang berbeda atau meminta IBM memodifikasi peta data dan skrip otomatisasi untuk memanfaatkan data baru.
- c. Melakukan validasi data standarnya untuk kategori produk yang dimodelkan. Validasi data terdiri dari pelaksanaan pekerjaan otomatis dan pemeriksaan Data Klien untuk potensi kesalahan dan kejanggalan.

- d. Memberikan layanan pemodelan ekonometrika standar untuk masing-masing kategori produk sesuai dengan Rencana Proyek, yang layanannya termasuk membuat kumpulan data pemodelan, memperkirakan model, menilai kualitas model, dan menyelesaikan masalah model sebagaimana yang diperlukan. Hal ini termasuk pemodelan awal untuk masing-masing kategori produk yang dicakup dan pemodelan ulang yang sedang berlangsung pada tempo yang wajar berdasarkan dinamika kategori sebagaimana yang sewajarnya dinilai oleh IBM. Jika terdapat penyajian kembali data oleh Klien, IBM akan bekerja sama dengan Klien untuk menentukan apakah pemuatan ulang data historis yang disajikan kembali dan pemodelan ulang kategori produk yang terpengaruh dijamin, yang mungkin memerlukan biaya tambahan yang harus disepakati pada saat tersebut.
- e. Memberikan layanan standar manajemen akun yang sedang berjalan yang memastikan Klien didukung setelah tim implementasi *roll off*. Layanan manajemen akun ini akan disediakan dari jarak jauh dan tidak lebih dari 6 jam per minggu.

6.3 Tanggung Jawab Klien untuk Layanan Pemberdayaan Platform

Klien bertanggung jawab untuk menyediakan hal-hal berikut ini:

- a. Akses langsung untuk sumber daya IBM sebagaimana yang diperlukan untuk menyelesaikan kegiatan Layanan Pemberdayaan Platform yang ditugaskan
- b. Tingkatan dan jumlah sumber Klien yang sesuai untuk bekerja pada proyek termasuk:
 - Programer(-programer) TI yang akan bekerja dengan tim integrasi data IBM untuk membuat dan memelihara antarmuka data yang sesuai.
 - Perwakilan dari bisnis untuk memastikan persyaratan aplikasi diterjemahkan dengan tepat menjadi konten dari ekstrak data.
 - Tim proyek yang kuat untuk melakukan pekerjaan teknis dan proses bisnis yang diperlukan sebagai berikut:
 - Dokumentasi pemetaan data yang relevan
 - Transmisi Data Klien yang sesuai dengan alur waktu yang disepakati
 - Data Klien yang sesuai dengan format IBM sebagaimana yang ditetapkan dalam Dokumen Spesifikasi Data Impor IBM yang terbaru.
 - Sumber daya untuk mengatasi segala permasalahan dengan tepat waktu
 - Dukungan Klien untuk memastikan bahwa informasi yang diberikan adalah benar.

Klien mengakui bahwa ketidakmampuan mereka dalam melaksanakan kewajiban di atas dapat memengaruhi kemampuan IBM untuk memberikan Layanan Pemberdayaan Platform. Jika Layanan Pemberdayaan Platform tertunda atau biaya IBM untuk penyediaan Layanan Pemberdayaan Platform meningkat sebagai akibat dari kegagalan Klien untuk melaksanakan tugas di atas atau karena setiap keadaan lain di luar kendali IBM, biaya tambahan mungkin diperlukan. Syarat-syarat penagihan dan biaya tambahan untuk layanan tersebut akan diatur secara terpisah dan ditetapkan dalam Pernyataan Kerja.

7. Jangka Waktu dan Opsi Pembaruan

Jangka waktu Layanan Cloud dimulai pada tanggal ketika IBM memberi tahu Klien mengenai akses mereka ke Layanan Cloud, sebagaimana yang didokumentasikan dalam PoE. PoE akan menetapkan apakah Layanan Cloud diperbarui secara otomatis, berlanjut berdasarkan penggunaan berkelanjutan, atau berakhir pada akhir jangka waktu.

Untuk pembaruan otomatis, kecuali apabila Klien memberikan pemberitahuan tertulis untuk tidak memperbarui setidaknya 90 hari sebelum tanggal habis masa berlakunya jangka waktu, Layanan Cloud akan secara otomatis memperbarui untuk jangka waktu yang ditetapkan dalam PoE.

Untuk penggunaan berkelanjutan, Layanan Cloud akan terus tersedia dengan basis per bulan hingga Klien memberikan pemberitahuan tertulis 90 hari sebelumnya mengenai pengakhiran. Layanan Cloud akan tetap tersedia hingga akhir bulan kalender setelah periode 90 hari tersebut.

8. Informasi Tambahan

8.1 Persyaratan Peralatan Minimum dan Data

Untuk dapat menggunakan Layanan Cloud, Klien akan perlu untuk menyediakan IBM dengan data produk, keuangan dan data lain yang diuraikan dalam Dokumen Spesifikasi Data Impor IBM yang berlaku pada tanggal di mana data tersebut disediakan ("Data Impor"). Sebuah salinan Dokumen Spesifikasi Data Impor IBM saat ini akan disediakan berdasarkan perjanjian yang ditandatangani dan dapat diubah oleh IBM sewaktu-waktu, atas kebijakannya sendiri. Selanjutnya, masing-masing Layanan Cloud memiliki persyaratan peralatan minimum untuk mengakses layanan, yang diuraikan dalam spesifikasi layanan dan tersedia berdasarkan permintaan.

8.2 Penggunaan Data Impor oleh Mitra Dagang Pengecer

Jika Klien berlangganan IBM Deal Management, IBM Deal Management: Bill Distribution Module, IBM Shopper Insights, atau IBM Assortment Optimization, selama periode langganan, Klien mengizinkan IBM untuk menggunakan Data Impor Anda untuk memberikan Layanan Cloud kepada mitra dagang produk konsumen Klien yang juga telah berlangganan Layanan Cloud dan memerlukan akses ke Data Impor Anda.

8.3 Penggunaan Data Klien oleh IBM

Data Klien dapat digunakan oleh IBM untuk penelitian, pengujian, dan pengembangan internal dalam lingkungan non-produksi dengan ketentuan IBM terlebih dahulu menghapus seluruh karakteristik yang dapat mengungkapkan identitas Klien atau proses bisnis yang merupakan hak milik dari Klien. Klien dapat memilih agar data mereka tidak digunakan untuk tujuan non-produksi tersebut dengan menghubungi Dukungan Teknis.

8.4 Pemberitahuan Kerahasiaan

Klien menyadari dan menyetujui bahwa IBM dapat, sebagai bagian dari dukungan dan operasi normal atas Layanan Cloud, mengumpulkan informasi dari Klien (kontraktor dan karyawan Anda) terkait dengan penggunaan Layanan Cloud, melalui pelacakan dan teknologi lainnya. IBM melakukan hal tersebut untuk tujuan meningkatkan pengalaman pengguna dan/atau menyesuaikan interaksi dengan Klien. Klien mengonfirmasi bahwa Klien akan atau telah memperoleh persetujuan untuk mengizinkan IBM memproses informasi yang dikumpulkan untuk tujuan di atas dalam IBM, perusahaan IBM lainnya dan subkontraktornya, di mana pun kami dan subkontraktor kami melakukan bisnis, sesuai dengan hukum yang berlaku. IBM akan mematuhi permintaan dari kontraktor dan karyawan Klien untuk mengakses, memperbarui, memperbaiki atau menghapus informasi mereka yang dikumpulkan.

8.5 Batasan Pratinjau

Jika Layanan Cloud ditentukan sebagai "Pratinjau", Layanan Cloud dapat digunakan oleh Klien hanya untuk kegiatan non-produksi internal atau kegiatan pratinjau, termasuk pengujian, penyesuaian kinerja, diagnosis kesalahan, penentuan tolok ukur internal, *staging*, kegiatan uji mutu dan/atau pengembangan tambahan atau ekstensi yang digunakan secara internal pada Layanan Cloud dengan menggunakan antarmuka pemrograman aplikasi yang dipublikasikan. Klien tidak berwenang untuk menggunakan setiap bagian dari Layanan Cloud untuk tujuan lain apa pun tanpa memperoleh kepemilikan produksi yang sesuai.

This Agreement is made in the English and Indonesian languages. To the extent permitted by the prevailing law, the English language of this Agreement will prevail in the case of any inconsistencies or differences of interpretation with the Indonesian language text of this Agreement.

Perjanjian ini dibuat dalam Bahasa Indonesia dan Bahasa Inggris. Sepanjang diperbolehkan oleh hukum yang berlaku, dalam hal terdapat ketidaksesuaian atau perbedaan penafsiran dengan teks Bahasa Indonesia dari Perjanjian ini, maka teks dalam Bahasa Inggris yang akan berlaku.