



HNI

PANDUAN SUKSES SUCCESS GUIDE

MENJADI PEMIMPIN INDUSTRI HALAL KELAS DUNIA
BECOME THE LEADER OF WORLD CLASS HALAL INDUSTRY

HNI adalah era baru kejayaan bisnis Network Marketing Muslim. HNI memanfaatkan teknologi terkini untuk menciptakan layanan yang cepat, akurat dan memuaskan. HNI sudah memiliki layanan online dan offline yang cukup powerfull.

HNI is the new era of the glory of Muslim network marketing business. HNI utilizes the latest technology to produce fast, accurate and satisfactory service with powerful online and offline services.



[f pthpai](#)



[@pthpai](#)



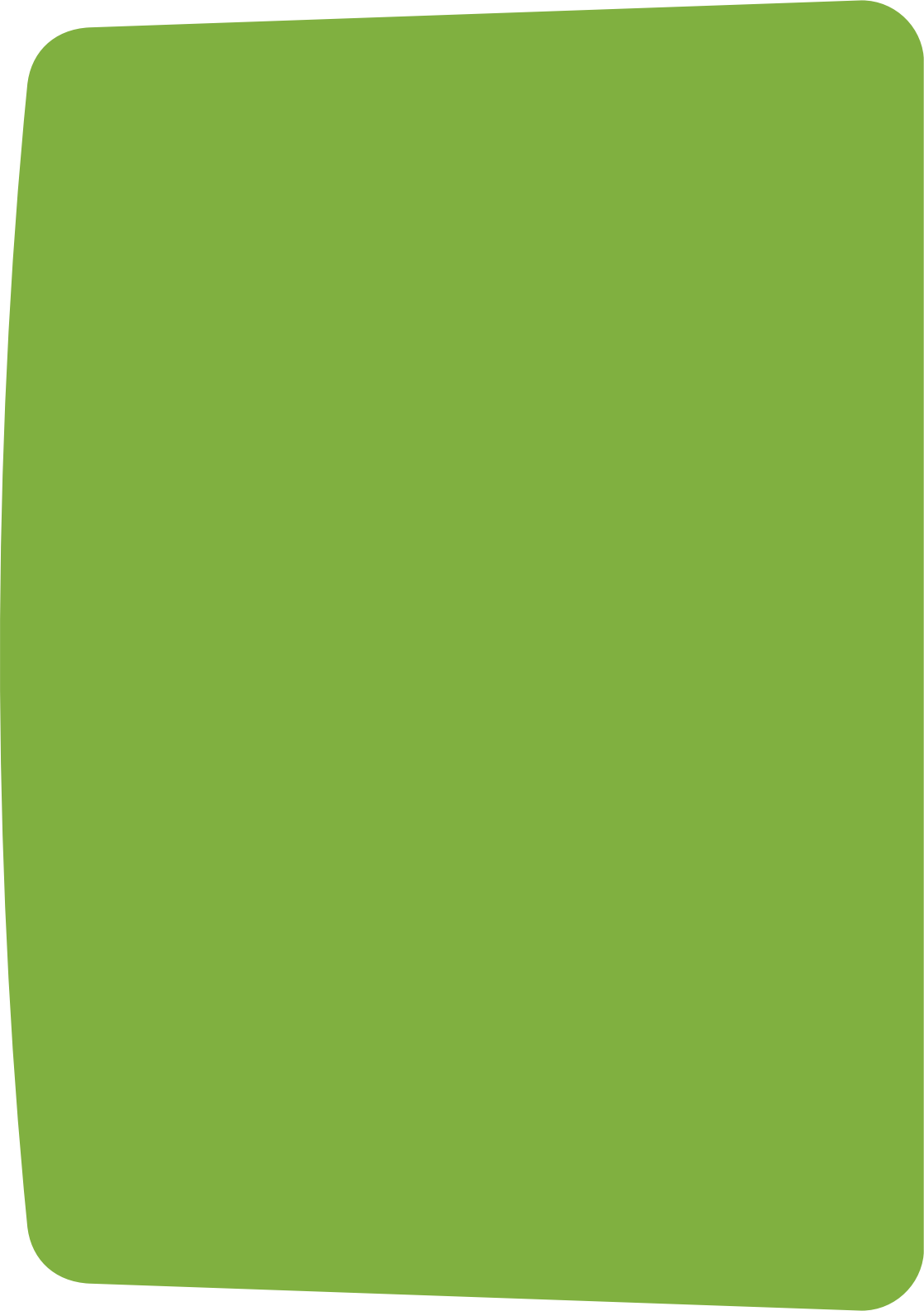
[@pthpai](#)



[hni.id](#)



[www.hni.net](#)





HNI

PANDUAN SUKSES SUCCESS GUIDE

**MENJADI PEMIMPIN INDUSTRI HALAL KELAS DUNIA
BECOME THE LEADER OF WORLD CLASS HALAL INDUSTRY**



HNI adalah era baru kejayaan bisnis Network Marketing Muslim. HNI memanfaatkan teknologi terkini untuk menciptakan layanan yang cepat, akurat dan memuaskan. HNI sudah memiliki layanan online dan offline yang cukup powerfull.

HNI is the new era of the glory of Muslim network marketing business. HNI utilizes the latest technology to produce fast, accurate and satisfactory service with powerful online and offline services.



H. AGUNG

YULIANTO, SE, Ak, M.Kom

DIREKTUR UTAMA

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Pujian dan syukur hanya milik Allah SWT, semoga kita semua menjadi orang yang bersyukur. Kami sangat berbangga, bisa menyapa seluruh Agen HNI di seluruh tanah air melalui buku ini.

Perkenankan kami menyampaikan penghormatan kepada Anda semua yang telah mengambil langkah berjuang bersama HNI dalam mensyiarkan Produk-produk Halal ke tengah masyarakat melalui tagline HNI yaitu "Produk Halal Tanggung Jawab Bersama"

PT Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) berdiri untuk menjaga dan merealisasikan mimpi besar kita bersama, yaitu menjadi Perusahaan Jaringan Pemasaran Kebangsaan Ummat.

Untuk membangun Bangunan HNI yang tinggi dan megah, sudah pasti harus dibangun fondasi yang kokoh dan kuat. Insya Allah, HNI adalah era baru kejayaan bisnis jaringan pemasaran Muslim. HNI memanfaatkan teknologi terkini untuk menciptakan layanan yang cepat, akurat dan memuaskan.

Alhamdulillah, HNI sudah memiliki layanan online dan offline yang cukup powerfull. Aplikasi Penjualan Online yang disebut HPA Sales Integrated System (HSIS) telah diimplementasikan di Business Center (BC) dan seluruh Agenstok. Di lain pihak, penerapan HNI Online Store memungkinkan Agen tinggal dimanapun bisa membeli secara online. HNI menunjang program pemerintah untuk peduli pada lingkungan (GO Green) yaitu dengan mengurangi pencetakan kertas. Hal ini dilakukan dengan mengoptimalkan email, sms dan media chatting sosial sebagai media informasi ke Agen.

Untuk layanan offline, insya Allah, penerapan Customer Relationship Management (CRM) termasuk didalamnya adalah fungsi Call Centre, dirancang mampu melayani konsumen dengan memuaskan. Fungsi Call Centre yang terintegrasi akan menjadi unit yang terbesar yang berfokus pada memberikan layanan yang memuaskan kepada konsumen. Dalam hal logistik, HNI sudah menerapkan Same-Day Service (SDS) dan Next-Day Service untuk beberapa wilayah. Insya Allah, terus dicarikan pengiriman yang paling cepat dan efisien untuk semua wilayah. Gudang HNI menerapkan 5S (Seiri/pilah-Seiton/tata-Seiso/bersihkan-Seiket-su/mantapkan-Shitsuke/Biasakan) atau di Indonesia diistilahkan dengan 5R (Ringkas-Rapi-Resik-Rawat-Rajin).

Akhir kata, kami berusaha terus berkarya memberikan layanan yang terbaik bagi seluruh Agen. Selamat berkarya, semoga Allah SWT meridhoi langkah kita.

Wassalamualaikum wr. wb.



H. AGUNG

YULIANTO, SE, Ak, M.Kom

PRESIDENT DIRECTOR

Assalamualaikum wr.wrb.

All praise and blessing be to Allah SWT. May we all considered as a blessed people. First of all, I would like to thank Allah SWT for He has bestowed us abundant mercies. I'm very glad, I can greet all the honorable HNI agents all over Indonesia and all over the world.

Let me tell you our great honor, our great support to all of you that take a remarkable step to strive with HNI in spreading over halal products to all over the world with our prestigious tagline: "Halal products are our responsibility". PT. HPAI established to maintain and apply and reach great and big dream to be the best prestigious marketing networking company for this ummah.

To build the grandeur of HNI company needs a strong and tough principles. InsyaAllah HNI will be a new extraordinary success of Muslim marketing networking company. HNI count on advanced technology to create a fast, accurate, and satisfying services.

Praise be to Allah, HNI has already provided a splendid online and offline services. Online selling application called HPA Sales Integrated System (HSIS) has been implemented in the Business Center (BC) and the stock agent. The HNI online application gives the agents the opportunity to shop online whenever and wherever they are. HNI supports the government program to care for the environment and participate in the "GO GREEN" movement by reducing paper, optimize the usage of email, SMS, and social media as information media.

For offline services, a customer relationship management (CRM) application which uses call center program, is designed to serve the consumer satisfaction. The integrated call center is one of our great services that focuses on satisfying consumers. As in logistics, HNI has applied Same Day Service (SDS) and Next Day Service to any certain places. We try to serve better and more in delivery. HNI applies the Japanese 5S principles of seiri-choose, seiton-arrange, seisho-clean, seiketsu-ensure, and shitsuke-get use.

Last but not least, we keep trying and developing to give our best to all the honorable agents. Keep fighting and may Allah bless us.

Wassalamualaikum wr. wb.



H. ERWIN
CHANDRA KELANA, ST

DIREKTUR MARKETING

Assalaamu 'alaykum warohmatullaahi wabarokaatuh

Segala puji syukur hanya bagi Allah SWT, sholawat serta salam terlimpahkan ke hadirat Rasulullah SAW, keluarga dan para sahabat, serta kita semua hingga yaumul akhir nanti.

Dengan penuh bangga Saya ucapkan selamat kepada Bapak/ Ibu yang telah mengambil keputusan tepat untuk bergabung ke dalam bisnis HNI yang bertumbuh dengan sangat cepat. Inilah awal Anda dalam merealisasikan mimpi-mimpi besar bersama keluarga untuk memiliki kehidupan yang jauh lebih baik, bersama HNI.

Halal Network International (HNI) telah sampai kepada era melebarkan sayap, menjangkau lebih luas, dan memberi manfaat lebih banyak. Dengan dibukanya Representative Office di luar Indonesia, HNI kini bukan saja memiliki jaringan agenstok sebagai media distribusi produk HNI offline yang luas sampai Asia Tenggara, tetapi juga telah memiliki HNI.id yang merupakan online marketplace dan e-commerce platform muslim untuk melayani kebutuhan umat di era milenial. HNI pun terus menguatkan keberadaannya dengan program afiliasi yang semakin luas dengan bekerjasama dengan pengusaha muslim kelas dunia.

Dengan semua inovasi ini, Bapak/Ibu dapat dengan lebih mudah memperluas jaringan pasar dan membangun bisnis di HNI dengan memanfaatkan luasnya jaringan agenstok HNI dan HNI.id, serta dapat merasakan manfaat yang lebih luas dan banyak dari kartu agen yang dimiliki. Hal ini juga menambah daftar keuntungan yang ditawarkan HNI untuk mereka yang belum bergabung dengan HNI.

Apabila Bapak/Ibu memiliki komunitas produsen, ajak mereka bergabung di HNI.id untuk mendapat manfaat pasar loyal muslim HNI, sekaligus mereka pun akan menjadi mitra HNI loyal di bawah Bapak Ibu semua.

Apabila Bapak/Ibu bertemu dengan mereka yang berasal dari kalangan umum, tawaran bergabung menjadi semakin menarik karena peluang dan keuntungan yang akan didapat dengan menjadi agen HNI sangatlah luar biasa.

Alhamdulillah, bersama dengan HNI, banyak agen yang telah berhasil merealisasikan impian-impian mereka. Berbisnis bersama HNI berarti menciptakan keluarga yang mapan secara finansial, sehingga lebih mudah membangun keluarga yang sakinah mawaddah warahmah. Bergabung bersama HNI, Anda tengah

melahirkan keturunan yang sehat, cerdas, dan mandiri untuk kehidupan yang lebih baik di masa depan, yang insya Allah Bapak/Ibu adalah bagian di dalamnya.

Sejak Anda memegang buku ini, sesungguhnya Anda sedang memulai mendesain hidup yang lebih berarti, bukan saja untuk kehidupan dunia namun juga akhirat. Bisnis mudah didukung teknologi terkini dan tetap dalam pengawasan Dewan Syariah berujung kesuksesan yang menentramkan.

Maka, pelajarilah segera buku ini dan datangi kegiatan pembinaan HNI yang diselenggarakan mentor Anda. Anda akan mendapatkan pendampingan bisnis yang intensif dan menyeluruh hingga Bapak Ibu berada bersama jajaran agen sukses lainnya.

Selamat menjemput impian besar Anda bersama HNI.

Wassalaamu 'alaykum warohmatullaahi wabarokaatuh.

Direktur Marketing HNI

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'H. Erwin Chandra Kelana, ST'. The signature is stylized with a large initial 'H' and a series of loops and flourishes.

H. Erwin Chandra Kelana, ST



H. ERWIN
CHANDRA KELANA, ST

MARKETING DIRECTOR

Assalaamu 'alaykum warohmatullaahi wabarokaatuh

All praise is due to Allah alone, blessings and greetings are bestowed upon Rasulullah SAW, his family, shahabah, and all of us until the yaumul akhir.

First of all, let me proudly congratulate all of the agents for taking the right decision to join the rapidly growing business of HNI. This is the beginning in realizing the dreams of you and your family to have a much better life, with HNI.

Halal Network International (HNI) has reached the era of expanding, reaching wider, and providing more benefits. With the opening of a Representative Office in other countries, HNI not only has a large network of stockagents as an offline distribution media for all HNI products to Southeast Asia but also has HNI.id which is an online marketplace and e-commerce platform for Muslims to serve the needs of people in this millennial era. HNI also continues to strengthen its presence with increasing an extensive affiliation program with world-class Muslim entrepreneurs around the world.

With all these innovations, all HNI agents now can more easily expand their market networks and HNI business by utilizing the vast network of HNI and HNI.id; and also they will be able to receive many more benefits only by using the ID card. This also adds a point in the list of benefits offered by HNI for those who have not joined HNI yet.

If you know or joined a community of crafters of manufacturers, invite them to join HNI.id, for they can be benefitted from the HNI loyal Muslim market, and at the same time, they may be loyal HNI partners in your network.

If you meet people you think can be benefitted from HNI, don't hesitate to invite them to be HNI member, because the opportunities and benefits offered by HNI are too great to be missed.

Alhamdulillah, together with HNI, many agents have succeeded in realizing their dreams. Building business with HNI means creating a financially independent family which will help you in building a sakinah mawaddah warahmah. By joining with HNI, you are raising healthy, intelligent, and independent generation for a better life in the future, which, insyaAllah, you will be a part of it.

At the time you hold this book, you are actually begin to design a more meaningful life, not only for

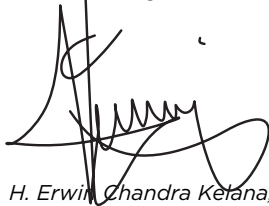
this present life in dunya but also the hereafter. HNI business now becomes more easier as its supported by the latest technology and under the supervision of the Sharia Board which leads to the real reassuring success.

Therefore, read and learn this book thoroughly and attend every HNI coaching event organized by your mentor. You will get intensive and comprehensive business assistance until you reach the ranks of other successful agents.

Once again, I congratulate you for realizing your big dreams with HNI.

Wassalaamu 'alaykum warohmatullaahi wabarokaatuh.

HNI Marketing Director

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'H. Erwin Chandra Kelana, ST'. The signature is stylized with a large initial 'H' and a long horizontal stroke.

H. Erwin Chandra Kelana, ST

HNI Mobile

UPDATE INFORMASI LENGKAP DAN CEPAT SEPUTAR HNI

**GET A COMPLETE UPDATE ABOUT
HNI IN AN INSTANT**



Instal segera HNI Mobile pada smartphone Anda

Install HNI Mobile application in your smartphone now!



PROFIL PERUSAHAAN *COMPANY PROFILE*

- **PROFIL PERUSAHAAN | *COMPANY PROFILE***
- **HNI BUSINESS CENTER**
- **SUCCESS PLAN**
- **PERATURAN KEAGENAN | *CODE OF CONDUCT***

PROFIL

PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI), yang kemudian dikenal sebagai Halal Network International (HNI), merupakan salah satu perusahaan bisnis halal *network* di Indonesia yang fokus pada penyediaan produk-produk barang konsumsi (*consumer goods*) yang halal dan berkualitas. Sesuai dengan akta pendirian perusahaan, PT HPAI secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012.

HNI merupakan hasil dari perjuangan panjang dengan tujuan untuk menjayakan produk-produk halal berkualitas yang berazaskan Thibbunnabawi; membumikan, memajukan, dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui *enterpreneurship*, dan juga turut serta dalam memberdayakan dan mengangkat UMKM nasional.

PIMPINAN

Dewan Syariah

- Dr. H. Mawardi Muhammad Saleh, MA
- Prof. Drs. H. M. Nahar Nahrawi, SH, MM (BPH DSN-MUI)
- Dr. H. Endy M. Astiwara, MA, AAAIJ, FIIS (BPH DSN-MUI)

Dewan Komisaris

- H. Muslim M. Yatim, Lc, MM (Komisaris Utama)
- H. Rofik Hananto, SE (Komisaris)

Dewan Direksi

- H. Agung Yulianto, SE, Ak, M.Kom (Direktur Utama)
- H. Erwin Chandra Kelana, ST (Direktur)
- H. Supriyono, ST (Direktur)

VISI

Menjadi Pemimpin Industri Halal Kelas Dunia (dari Indonesia)

MISI

- Menjadi perusahaan jaringan pemasaran papan atas kebanggaan Ummat.
- Menjadi wadah perjuangan penyediaan produk halal bagi ummat Islam.
- Menghasilkan pengusaha-pengusaha muslim yang dapat dibanggakan, baik sebagai pemasar, pembangun jaringan maupun produsen.

ALAMAT

Komplek Billy & Moon, Jalan Kelapa Sawit Raya blok H-11,
Pondok Kelapa, Duren Sawit, Jakarta Timur 13450 Indonesia
Phone: +62 21 - 8690 9600
Fax.: +62 21 - 8690 6645
Website: www.hpaindonesia.net

PROFILE

PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI), known as Halal Network International (HNI), is one of the Halal Business Network companies in Indonesia which focus on provision of high-quality halal consumer goods. According to the articles of incorporation, PT. HPAI was formally established on March 19, 2012.

HNI was born as a result of a long struggle with a set of objectives, which are: to promote high-quality halal products following the Thibbunnabawi principle, to promote and actualize Islamic economy in Indonesian through entrepreneurship, and also to participate in empowerment and development of national SMEs.

EXECUTIVES

Sharia Board

- Dr. H. Mawardi Muhammad Saleh, MA
- Prof. Drs. H. M. Nahar Nahrawi, SH, MM (BPH DSN-MUI)
- Dr. H. Endy M. Astiwara, MA, AAAIJ, FIIS (BPH DSN-MUI)

Board of Commissioners

- H. Muslim M. Yatim, Lc, MM (Komisaris Utama)
- H. Rofik Hananto, SE (Komisaris)

Board of Directors

- H. Agung Yulianto, SE, Ak, M.Kom (Direktur Utama)
- H. Erwin Chandra Kelana, ST (Direktur)
- H. Supriyono, ST (Direktur)

VISION

Become the Leader of World Class Halal Industry (from Indonesia)

MISSION

- *Become a top network marketing company that Umma can be proud of.*
- *Become the vessel of struggle in providing Halal products for Muslims.*
- *Produces Muslim entrepreneurs that can be proud of, as a marketer, network builders, and manufacturers.*

ADDRESS

*Komplek Billy & Moon, Jalan Kelapa Sawit Raya blok H-11,
Pondok Kelapa, Duren Sawit, Jakarta Timur 13450 Indonesia*

Phone: +62 21 - 8690 9600

Fax.: +62 21 - 8690 6645

Website: www.hpaindonesia.net

KEUNGGULAN

- HNI memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang senantiasa proaktif mengawasi, mengevaluasi, memberi masukan serta nasihat untuk menjaga bisnis halal *network* HNI tetap berada dalam koridor syariah Islam.
- HNI memiliki Sertifikat DSN (Dewan Syariah Nasional) - MUI Pusat, sebagai bentuk legal formal pengesahan bahwa bisnis halal *network* HNI telah memenuhi prinsip-prinsip syariah Islam.
- HNI menjual produk-produk yang dijamin 100% halal, karena semua produk diawasi langsung oleh orang-orang yang memiliki kompetensi dan kepekaan tentang kehalalan produk.
- HNI memiliki *success plan* yang adil, menguntungkan, serta sesuai dengan syariah Islam.
- Bisnis di HNI dapat diwariskan selama perusahaan masih berdiri.
- HNI adalah bisnis yang memberikan peluang keuntungan di dunia dan juga di akhirat.
- HNI memberikan keterampilan (*lifeskill*) pada bidang kesehatan Thibbun Nabawi yang bermanfaat untuk diri sendiri, keluarga, dan masyarakat.
- Bisnis di HNI didukung oleh kekuatan manajemen dalam online system untuk memastikan akuntabilitas dan aksesibilitas setiap Agen dan Leader yang berbisnis di HNI.
- HNI dimiliki 100% oleh Muslim yang berkomitmen pada nilai-nilai kemuliaan Islam. HNI didirikan, dibangun, dan dikelola oleh insan-insan profesional Muslim Indonesia.
- HNI hanya memproduksi, menyediakan, memasarkan, dan mendistribusikan produk-produk yang berkualitas berdasarkan azas alamiah, ilmiah, dan ilahiah.
- Semangat keislaman menjadi spirit dan nilai-nilai akhlak serta azas dalam bekerja dan berniaga di HNI.
- HNI memiliki sejumlah Bussiness Center (BC) dan AgenStok dalam jalur pendistribusian produk yang tersebar di hampir seluruh provinsi Indonesia, bahkan juga di beberapa negara, dan jumlah Agen HNI yang terus tumbuh berkembang.
- HNI menggunakan servis berbasis online (*Web Base Online Services*) yang memungkinkan aktifitas penjualan Agenstok dan Business Center (BC) dapat dilakukan 100% secara online.

PRIMACY

- *HNI has Sharia Board which always proactively monitor, evaluate, and give feedback and advice to keep HNI remain within the corridor of Islamic Sharia.*
- *HNI has obtained a Certificate of DSN (the National Sharia Board) - MUI, as a form of formal legal attestation that HNI business has fulfilled the principles of Islamic Sharia.*
- *HNI sell products that are guaranteed 100% halal. All production processes are supervised by people who have the competence and best understanding about halal products.*
- *HNI created a fair and beneficial business success plan based on Islamic Sharia law.*
- *The business in HNI is inheritable as long the company still operating.*
- *HNI is a business that provides profit opportunities not only in this life but also in the Hereafter.*
- *HNI provides lifeskills in medication based on Thibbun Nabawi principle which can be useful to ourselves, our families, and the society.*
- *HNI business is supported by the strength of management in online system which ensure the accountability and accessibility of every HNI Agents and Leaders.*
- *HNI is 100% owned by Muslims who have strong commitment to put the Islamic values into practice in business. HNI is founded, built, and managed by Indonesia professional Muslims.*
- *HNI only produce, supply, sell, and distribute premium products based on the principles of Natural, Scientific, and Divine (Ilahiah).*
- *Islamic spirit is the spirit, moral values, and principles used in all activities happened in HNI.*
- *HNI already has numbers of Bussiness Center (BC) and stock agents as product distribution channels that are located in almost all provinces of Indonesia, even in some countries abroad, and millions of agents that continue to grow everyday.*
- *HNI uses the Online Based (Web Base) Services which makes all sales activities of HNI stock agents and Business Center (BC) are possible to be done 100% online.*

PERATURAN LOGO DAN MEREK HNI

Logo sebagai identitas perusahaan memiliki peranan besar dalam menentukan pencitraan perusahaan serta memiliki makna filosofis yang disesuaikan dengan visi dan misi sebuah perusahaan.

Seluruh penggunaan logo dan merek akan mencerminkan 'Brand Image' perusahaan. Oleh sebab itu, pemakaian logo maupun merek harus mengikuti peraturan yang dibuat oleh perusahaan dan harus sejjin dari perusahaan.

Demikian juga dengan logo dan merek HNI. HNI juga memiliki aturan yang baku bagi penggunaan logo dan merek yang hak ciptanya dimiliki oleh PT. HPAI sebagai kantor pusat HNI di seluruh dunia.

Berikut adalah aturan-aturan penggunaan logo dan merek HNI yang harus diketahui dan wajib diikuti oleh seluruh Agen HNI.

Logo dan Merek HNI

- Logo dan merk HNI dimiliki oleh PT. HPAI. PT. HPAI memberikan hak kepada distributor untuk mendistribusikan/menjual produk, namun hak atas logo dan merek tetap hanya dimiliki oleh PT. HPAI.
- Semua penggunaan logo dan merek HNI yang akan dipergunakan oleh Distributor harus meminta ijin dari PT. HPAI.

Merchandise

Semua jenis merchandise (pulpen, kaos, jaket, topi, dan alat promosi lainnya) **tidak diperbolehkan menggunakan logo HNI**. Setiap rencana pembuatan merchandise diharuskan untuk dikonsultasikan, ditanyakan, dan dimintai izin terlebih dulu kepada PT. HPAI.

Kartu Nama

Distributor, Leader, dan kepala Business Center (BC) diperbolehkan untuk membuat kartu nama sendiri, namun harus sesuai dengan panduan dari PT. HPAI. Agen yang akan membuat kartu nama harus mendapatkan persetujuan dari manajemen HNI atau Business Center (BC) yang menaunginya.

Internet

Website HNI hanya dibuat dan dikelola oleh PT. HPAI. Agen diperbolehkan untuk membuat blog/facebook, namun dilarang menjual produk HNI dengan harga diskon, karena hal tersebut masuk dalam kategori *BLACK MARKET*. Agen juga tidak diperkenankan menampilkan program promosi bulanan sebelum masa berlaku program tersebut dimulai. Selain itu, setiap pembuatan blog facebook hendaknya mendapatkan persetujuan dari PT. HPAI.

Ijin untuk Logo / Merek

1. Mengirimkan email mengenai rencana penggunaan logo
2. Menyertakan copy desain penempatan logo di produk.

Sanksi

Pelanggaran penggunaan logo atau merek yang dilakukan oleh Agen, akan menjadi poin penilaian bagi Perjanjian Agen HNI.

REGULATION ON HNI LOGO & BRAND

Logo as a corporate identity has a major role in determining the company's image and has a philosophical meaning adjusted to a company's vision and mission.

All use of the logo and brand will reflect the 'brand image' of the company. Therefore, the use of the logo and the brand must follow the rules made by the company and had permission from the company.

Likewise, the logo and brand HNI. HNI also have standard rules for the use of logos and brands which copyright is owned by PT. HPAI as the head office of HNI worldwide.

Thus, all HNI agents must understand and follow the regulations designed by the company on how to use the HNI logo and brand properly, which are explained as below.

HNI Logo and Brand

- Logo and brand are owned by PT. HPAI. The company entitles the distributor to distribute/sell HNI products, but the rights of the logo and brand remain solely owned by the company.
- Every use of logo and brand HNI that will be used by the distributor must obtain permission from the PT. HPAI.

Merchandise

The HNI logo is forbidden to be used on all kinds of merchandise (pens, shirts, jackets, hats, and other promotional tools). Anyone who has plan to produce any kind of merchandise **MUST ASK** and **OBTAIN** permission or approval to use from the company in advance.

Business card

Distributors, Leaders, and Business Center (BC) owners are allowed to make their own business card, **BUT** it has to be under the guidelines set by the company, and **MUST OBTAIN** permission from the head office or BC first.

Internet

HNI official website is created and managed only by PT. HPAI. Agents are allowed to make private blog or facebook page, **BUT** it is **FORBIDDEN** to sell products under the market price and it will be considered as **BLACK MARKET**. It is also forbidden to post any promotional program before the actual program started. In addition, every blog or facebook page that related to HNI business activities **MUST OBTAIN** approval from PT. HPAI first.

Permission for Logo / Brand

1. Send the usage plan of the logo/brand via email.
2. Include a copy of the design of the logo on the product.

Sanctions

Violations of the logo / brand misuse carried by the Agent will be a penalty point for the HNI Agent Agreement.

5 PILAR (P.A.S.T.I)

Lima pilar perusahaan, yaitu Produk, Agenstok, Support System, Teknologi, dan Integritas Manajemen (PASTI), telah berhasil terkonstruksi dengan kokoh. Lima pilar ini, insya Allah, siap menopang berdirinya bangunan megah, tinggi dan kokoh, yaitu HNI.

1. PRODUK

HNI fokus pada kualitas produk yang berlandaskan alamiah, ilmiah, dan ilahiah. Produk HNI yang dijual adalah produk kualitas terbaik. Standar kualitas produk HNI dibuktikan dengan produk-produk yang memiliki kelengkapan perizinan dan sertifikat halal MUI.

HNI sebagai perusahaan bisnis halal network fokus pada bisnis produk-produk herbal yang terdiri dari produk-produk obat, suplemen, minuman kesehatan, dan kosmetik. Masing-masing jenis produk tersebut memiliki khasiat dan manfaat yang tidak perlu diragukan lagi karena telah dibuktikan langsung oleh agen HNI.

Dalam hal produk, HNI tidak hanya bermaksud *profit oriented*, namun juga memiliki tujuan-tujuan mulia, yaitu:

HALAL BERKUALITAS

Dalam hal penyediaan produk-produk herbal, HNI tidak menjual produk melainkan produk tersebut adalah terjamin halal dan memiliki kualitas terbaik.

KESEHATAN

HNI ikut serta meningkatkan kesehatan masyarakat Indonesia dengan produk-produk obat herbal dan suplemen yang berkualitas serta aman dikonsumsi. Produk herbal HNI dapat berfungsi sebagai obat dan suplemen. Produk herbal dapat menjadi perantara kesembuhan pasien dengan dosis yang tepat, dan dapat membantu menjaga dan meningkatkan kualitas kesehatan masyarakat dengan cara konsumsi teratur sesuai dosis.

TEPAT GUNA SDA (SUMBER DAYA ALAM)

HNI ikut serta dalam memanfaatkan sumber daya alam flora dan fauna Indonesia yang sangat kaya dengan cara yang tepat dan adil. Pengelolaan sumber daya alam tersebut tentu pemanfaatannya kembali lagi kepada masyarakat Indonesia.

EKONOMI NASIONAL

HNI dalam hal produk, ikut serta menyumbang pembangunan ekonomi nasional dengan menggandeng para pengusaha kecil menengah untuk menjadi partner dalam hal produksi herbal berkualitas. Disamping itu, HNI pun membantu meningkatkan sistem produksi, sehingga kualitas setiap produk HNI dapat terpantau langsung.

5 PILLARS (P.A.S.T.I.)

HNI stands on 5 pillars that has been successfully turned HNI into a strong company until today. Those 5 pillars are: **Product**, **Stock Agent**, **Support system**, **Technology**, and management **Integrity (PASTI)**, which will be explained in detail as follow:

1. PRODUCT

HNI focuses on producing premium products by carefully preserved the natural, scientific, and divine (ilahiah) element from each product. HNI only sells high-quality products. The products have been proved legally and obtained the halal certification from MUI.

As a leading innovative halal network business company, HNI focuses on herbs products such as medicines, supplements, health foods and beverages, cosmetics, and personal care products. Each product has its outstanding benefit and already proven by many consumers and HNI agents

HNI has no intention to only be a profit-oriented company but it also has noble principles and goals which are:

QUALIFIED & HALAL

In the matter of providing herbal products, HNI only sells high-quality and halal guaranteed products.

HEALTH

HNI aims to contribute in improving the health of Indonesian people with its halal, high-quality, and healthy herbal products and supplements. Herbs products can help treat the patient with the right dosage and maintain the body health by consuming it regularly with no risk of any side effects.

APPROPRIATE USE OF NATURAL RESOURCES

HNI also contributes in utilizing the rich natural resources (floras and faunas) of Indonesia in fair and appropriate way and also participates in preserve and maintain it.

NATIONAL ECONOMY

HNI also participated in developing national economy by arranging partnership and joint ventures with local companies and business ventures in manufacturing the best premium herbs. This way, the company can also increase its production system optimization due to the possibility to directly supervise the process and quality control.

2. AGENSTOK

Agenstok HNI merupakan jalur distribusi ritel dari produk-produk HNI. Rangkaian jalur distribusi tersebut secara berurutan dari yang terbesar, yaitu: Business Center (BC), Agency Center (AC), Distribution Center (DC), Stockist Center (SC) yang tersebar hampir diseluruh wilayah Indonesia bahkan dapat dikembangkan ke luar negeri.

3. SUPPORT SYSTEM

Dalam rangka suksesi Marketing Plan, manajemen HNI bersama CELLS (*Cooperation of Executive Loyal Leaders* atau Perhimpunan Kesatuan & Kerjasama Para Leader Setia & Agen HNI) telah berinvestasi membangun sistem yang baku, mudah dan praktis, untuk mendukung dan memudahkan para Agen HNI dalam mengembangkan bisnis halal network HNI, yang disebut sebagai HNI Support System.

HNI Support System adalah metode, konsep, dan cara kerja Agen HNI untuk mencapai kesuksesan bisnis di HNI dalam satu sistem kerja yang terintegrasi.

4. TEKNOLOGI

HNI fokus pada teknologi yang mampu mendorong serta meningkatkan kinerja perusahaan dalam hal pelayanan, kemudahan akses informasi, dan transaksi *real-time* untuk membantu Agen stakeholder mencapai kesuksesan dalam berbisnis bersama HNI. HNI membangun beberapa instrumen teknologi yang disebut sebagai HSIS, AVO, dan SMS Center.

HSIS (HNI Sales Integrated System)

HSIS mengintegrasikan transaksi online dengan berbagai fitur dan informasi yang dapat diakses secara real time mengenai pertumbuhan omzet, ketersediaan saldo produk, dan perkembangan jumlah Agen per hari.

AVO (Agent Virtual Office)

AVO adalah personal page member yang dapat digunakan oleh seluruh Agen HNI untuk dapat mengetahui perkembangan jaringan, dan personal statement.

SMS Center

SMS Center berfungsi sebagai layanan informasi terpusat yang dapat dijangkau oleh seluruh Agen HNI hingga ke tingkat daerah. SMS Center menjadi komunikasi dua arah antara Customer Care dengan Agen HNI dalam hal pembaruan informasi mengenai program dan promo perusahaan.

2. STOCK AGENT

The stock agent of HNI is retail distribution line of HNI products. The distribution process begins from the biggest, the Business Center (BC), to the Agency Center (AC), then to the Distribution Center (DC), and at last to Stockist Center (SC) all over Indonesia, even overseas.

3. SUPPORT SYSTEM

HNI management together with CELLS (Cooperation of Executive Loyal Leaders = Association in Unity & Cooperation of loyal HNI Leaders & Agents HNI) had created a standard, easy, and practical system to support the agents in developing their business, which called as HNI Support System.

The HNI support system is made as a marketing plan which is presented as a method, concept, and guide for HNI agent in order to achieve success in HNI business, which is integrated in one working system.

4. TECHNOLOGY

HNI focuses on technology that able to support and promote the best performance of the company in providing service, easily accessed information and real-time transaction, to help all the stakeholders and agents to be successful with HNI. HNI has built technology instruments called HSIS, AVO, and SMS center.

HSIS (HNI Sales Integrated System)

HSIS integrates online transaction with various features and information which are able to be accessed real-time. It gives information about the sales growth, the supply of products, and the increase of the numbers of agents per day.

AVO (Agent Virtual Office)

AVO is personal page member that can be used by all HNI agents to get an update about the growth and development of networking and personal statement.

SMS Center

SMS Center acts as the information service center which is reachable by all the HNI agents even in rural areas. SMS center has become two-way communication between the customer care and HNI agents, especially in announcing update on the company's ongoing promotions and programs.

5. INTEGRITAS MANAJEMEN

HNI terus berusaha meningkatkan profesionalisme dan menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap produk-produknya dengan memberi pelayanan terbaik, salah satunya melalui karyawan yang bekerja dengan profesionalisme tinggi yang terbentuk dari nilai-nilai moral dan etika yang baik dalam perusahaan.

HNI menyadari bahwa kesatuan dan kekompakan disetiap lini perusahaan yang saling menguatkan adalah penting dan akan mencerminkan wibawa dan potensi yang luar biasa dari sebuah perusahaan.

HNI telah sukses mewujudkan, menerapkan, dan memperlihatkan empat nilai integritas yang dimilikinya, yaitu: Kejujuran, Ketulusan, Keadilan dan Kepercayaan.

KEJUJURAN

HNI menunjukkan sebuah perusahaan yang dalam mengembangkan strategi pemasaran selalu berkata apa adanya, tidak melakukan kebohongan dalam bentuk apapun, serta bersifat terbuka.

KETULUSAN

HNI menunjukkan tidak adanya keterpaksaan dalam menerapkan suatu tindakan dalam strategi bisnis halal *network* HNI .

Keadilan

HNI memperlakukan konsumen sesuai dengan haknya. HNI menerapkan nilai integritas akan memperlakukan konsumen atau pemangku kepentingan lain tidak semena-semena dan memberikan apa yang sudah menjadi haknya tanpa berkeinginan untuk melakukan pengurangan.

KEPERCAYAAN

Integritas menciptakan suatu kepercayaan bagi orang lain. Kepercayaan yang dimaksud adalah memberikan sesuatu kepada orang lain untuk dikerjakan sesuai dengan ekspektasi yang dimiliki.

5. MANAGEMENT INTEGRITY

HNI continues to strive in improving professionalism and public trust in its products by providing the best service, one of which is through employees who work with high professionalism that is formed from good moral and ethical values in the company.

HNI realizes that unity and solidarity in each line of companies that strengthen one another are important and will reflect on prestige and potential of the company.

HNI has successfully manifested, implemented, and demonstrated its four integrity values, namely: Honesty, Sincerity, Fairness, and Trust.

HONESTY

HNI can be seen as an open book in the matter of developing its marketing strategy, where HNI only tell what is right and truthful, never and will not do any kind of fraud or falsehood.

SINCERITY

HNI can assure there are no compulsion in applying any actions in its halal network business strategy.

JUSTICE

HNI treats the consumer according to their rights. It applies integrity value so that no one can treat other unjustly. The company would give the consumer rights when they are entitled.

TRUST

Integrity creates trust from others. The meaning of trust here is giving something to others to be done based on the expectation we have.



*Melebarkan
Sayap*
— —
MENJANGKAU LEBIH LUAS
MEMBERI MANFAAT LEBIH BANYAK



Wujudkan Semua Impian Terbaik Anda

LED Platinum adalah seorang LED HNI yang memiliki **12 jalur ED** (tidak harus di generasi pertama), dengan omset masing-masih ED minimal 24.000 poin. Syarat TP Pribadi LED Platinum \geq 600 poin.

*Platinum LED is an HNI LED that has **12 ED lines** (unnecessarily from 1st generation) with each minimum ED revenue of 24.000points. Requirement of Platinum LED's personal TP \geq 600 points.*



BUSINESS CENTER

- PROFIL PERUSAHAAN | *COMPANY PROFILE*
- **HNI BUSINESS CENTER**
- SUCCESS PLAN
- PERATURAN KEAGENAN | *CODE OF CONDUCT*



NANGGROE ACEH DARUSSALAM

- 1. BC Aceh Besar**
Jl. Nanta Setia No 9, Beringin, Paya tieng, Peukan, Aceh Besar, Aceh. - CP. Samsu Rizal, S.Pd.I - Hp 085260101921, 082360308989
- 2. BC Aceh Singkil**
Kampung Suka Makmur, Gunungng Merah Aceh Singkil, Aceh - CP. Surya Darma Syahputra - Hp 081260500195
- 3. BC Aceh Tamiang**
Jl. Medan Aceh Tamiang, DI. Aceh CP. Zulkifli - WA 081396301221
- 4. BC Aceh Utara**
Jl. Medan - Banda Aceh, Desa Panggoi, Muara Dua, Lhokseumawe, Aceh CP. Murniati- Hp 085370001081
- 5. BC Aceh Utara 2**
Dusun Madum Peuria, Gampong Blang Peuria, Samudra, Aceh Utra CP. Diana Fitri - Hp 082273138000
- 6. BC Banda Aceh 1**
Jl. Dr Mohd Hasan Ruko No. 1 (Depan Showroom Toyota Dunia Barusa) Batoh, Lueng Bata, Banda Aceh - NAD CP. Aswir Jafar - Hp 0852 9274 9900
- 7. BC Banda Aceh 2**
Jl. Universitas Muhammadiyah Lr. Mushala No. 13, Batoh Leung Bata, Banda Aceh - CP. Ervidayanti - Hp 08126920174
- 8. BC Bener Meriah Aceh**
Kampung Bathin Wih Pongas, Bukit Bener Meriah, Aceh - CP. Fitriani, A.Md , Keb - Hp 082362262638
- 9. BC Bener Meriah 2**
Ds. Babussalam (depan Mesjid Babussalam) Simpang Tiga, Bener Meriah, Bukit Bener Meriah, DI. Aceh Cp : Nurul Aulia - Hp 085260351739
- 10. BC Bireuen Aceh**
Jl. Banda Aceh-Medan Km. 222, Cot Girek, Peusangan, Bireuen, Aceh 24261 CP. Leli Marlina - Hp 081360168575
- 11. BC Lhokseumawe**
Jl. Merdeka Timur Ketublang Lingkungan III Banda Sakti Lhokseumawe - CP. Desria Mayang Sari - Hp 085277514549
- 12. BC Meulaboh**
Jl. Bakti Pemuda No 77 Kel. Drien, Rampak, Meulaboh, Aceh Baratl CP. Devi Ariani - Hp 0853 5830 1038

- 13. BC Pidie**
Jl. Banda Aceh Medan, Desa Pulo Lon, Pulo Dayah, Glumpang Tiga, DI Aceh CP. Andika Putri - WA. 081269093337
- 14. BC Subulussalam**
Jl Abadi Dusun Pelita, Simpang Kiri, Subulussalam, DI Aceh CP. Mulia Rahmat - Hp 0813 6064 5009

KEPULAUAN RIAU

- 1. BC Batam 1**
Perumahan Muka Kuning Indah 1 Blok F No. 12, Batam, Kepulauan Riau CP. Yulian Savitri - Hp 0899 9838 230
 - 2. BC Batam 2**
Ruko City Makmur No 12 Blok B Kibing, Batu Aji, Batam, Riau - CP. Febriana Tri D. - Hp 081364717480
 - 3. BC Batam 3**
Ruko Villa Hang Lekir Blok DD2 No. 7 Legenda Malaka, Batam Center, Baloi, CP. Kartika Ningrum - Hp 081270786686
 - 4. BC Batam 4**
Puri Agung 2A Blok C No 14 Rt 4/26 Mangsang, Sungai Beduk, Batam - CP. Jarmiasih - Hp. 081270293951 / 082169518578
 - 5. BC Batam 5**
Jl. Yos Sudarso Tj. Buntung Bengkong Samping Apotik Najmi Batam. CP. Asmawati - Hp 089612541901 / 089609607734
 - 6. BC Rokan Hulu**
Jl Komplek Ponpes Kholid bin Walid, Pematang Barenan, Rambah Pasir Pengairan, Rokan Hulu, Riau CP. Elvi Khairini Hp 0812 7006 3763
 - 7. BC Tanjung Balai Karimun**
Jl Lembah Harapan, Perum Danau Indah, RT 02/05 No. 69 Pelipit, Sungai Lakam Timur, Karimun, Kepulauan Riau CP. Rita - Hp 08117010293
 - 8. BC Tanjung Pinang**
Ruko Vila Kuantan Indah Blok B No. 27 Melayu Kotapiring, Bukit Lestari, Tanjung Pinang, Kepulauan Riau 29124 - CP. Irawati Sadar - Hp 08199 1600 935
- ## **RIAU**
- 1. BC Bangkinang Riau**
Jl. Jen. Sudirman Komplek Al-Badar Rt 1/18 Langgini, Bangkinang, Pekanbaru CP. Deni Aslem - Hp 082287287707

- 2. BC Dumai**
Jl. Sultan Hasanuddin / Jl. Ombak Gg.
Duku, Rimba Sekampung, Dumai Timur,
Riau - CP. Ardinal - Hp. 0853 7500 0123
- 3. BC Kabupaten Meranti**
Jl. Banglas Selat Panjang, Kep. Meranti,
Riau - CP. Roza Liana Hp 08228880122
- 4. BC Kabupaten Siak**
Jl. Sukasari Kwalian Rt 3/4 Kampung
Rempak, Siak - CP : M. Zamhir, ST
Hp. 085365558336 / 085272345551
- 5. BC Pangkalan Kerinci**
Jl. Arbes No 90 Rt 5/6 Pangkalan
Kerinci Timur, Pelalawan, Riau
CP. Kusnul Khotimah - 085271051596
- 6. BC Pekanbaru**
Jl. Tuanku Tambusai Ujung Depan
Kantor Pro XI, Delima, Tampan,
Pekanbaru, Riau 28291 - CP. Muhammad
Ilham - Hp 081371595053
- 7. BC Pekanbaru 2**
Jl. Paus No 69 F Tangkerang
Tengah, Marpoyan Damai,
Pekanbaru, Riau 28411
CP. Nurdin - Hp 08772277873
- 8. BC Pekanbaru 3**
Jl. Soekarno Hatta No. 109 Sidomulyo
Barat Tampan, Pekanbaru, Riau - CP.
Iskandar - Hp 081363120816
- 9. BC Pekanbaru 4**
Jl. Melati III No. 4 Bina Widya, Panam,
Riau - CP. Yusrul - Hp 0812 6831 1171
- 10. BC Pekanbaru 5**
Jl. Katio Tangkerang Tengah, Marpoyan
Damai, Pekan Baru, Riau - CP Suhendra
Andika Hp. 082383237335
- 11. BC Pekanbaru 6**
Jl. Merpati Sakti Perum Cendrawasih
Blok H/10 Rt 4/4 Simpang Baru, Panam
Tampan, Pekanbaru, Riau
CP. Dra. Suryati - WA 08176514527
- 12. BC Pekanbaru 7**
Jl. Swakarya Panam Pekanbaru Riau
CP. Muhammad Faisal. S.si - WA
085278798690
- 13. BC Pekanbaru 8**
Jl. Garuda Sakti Km. 2 Perumahan Villa
Sentosa A-08 Tampan Panam
Pekanbaru Riau - CP. Tuti Triana - WA
085274865752
- 14. BC Pekanbaru 9**
Jl. Kakap No.29 Rt 2 Rw/8 Tangkerang
Selatan, Bukit Raya, Pekanbaru, Riau
CP. Nofia Yanti - Hp 0811761103

- 15. BC Pekanbaru 10**
Jl. Muslimin No. 402-A Sidomulyo Timur,
Marpoyan Damai, Pekanbaru Riau
CP. Adi Nova F. - Hp. 081372980109
- 16. BC Pelalawan Riau**
Jl. Lintas Timur, Pangkalan Kerinci, Kota
Pelalawan Riau - CP. Muhammad Faisal
S.Si - Hp. 085278798690
- 17. BC Rokan Hilir**
Jl. Kecamatan Bagan Punak Rokan Hilir
Riau - CP. Delia Putri K. - 085265718890
- 18. BC Rokan Hilir 2**
Jl. Durian Ujung, Bagan Jawa Pesisir,
Rokan Hilir, Riau - CP. Fadhillah Nasution
- WA. 081361388844

SUMATERA UTARA

- 1. BC Asahan**
Jl. Williem Iskandar 27 Mutiara Kisaran,
Asahan, Sumut. - CP. Nilasari Siagian -
Hp 0813 9601 1234 / 0823 6855 8887
- 2. BC Asahan 2**
Sei Renggas, Kota Kisaran Barat, Asahan
CP : Nurul Hasanah H. Hp 082165732996
- 3. BC Binjai**
Jl. Pengilar 1 No 10 Amplas, Medan
Amplas, Medan, Sumut - CP. Novita N.
Manurung - Hp 0852 6118 8864
- 4. BC Deli Serdang**
Jl. Panglima Denai No 73A, Medan
Denai, Kota Medan.- CP. Sri Dewi Yanti -
Hp 0852 7037 3773 / 0852 7072 1775 -
Map : bit.ly/mapbcdeliserdang
- 5. BC Indrapura**
Simpang Deras depan SPBU Bandar
Tinggi, Sei Suka, Batubara, Sumut
Cp : Endang Siswi N. - WA 081361457219
- 6. BC Deli Serdang 2**
Jl. Keadilan Lorong 2 Baru Barat No. 124
Sampali, Percut Sei Tuan, Deli Serdang -
CP. Helmi Indra - Hp 0812 6311 404
- 7. BC Tanjung Balai**
Jl. Arteri (depan Panglong Tunas Family)
Sirantau, Datuk Bandar Kota, Tanjung
Balai - CP. Asyura - Hp 0852 6205 5244
- 8. BC Medan 1**
Jl. Gaferta Ujung / Bakti No. 38, Tanjung
Gusta, Medan, Sumut - CP. Firdaus
Fadwa - Hp 0853 7074 1434
- 9. BC Medan 2**
Jl. Teuku Amir Hamzah No. A-58 Griya
Riatur, Helvetia Timur, Medan Helvetia,
Medan - CP. Ir. HA. Hamid Arsyad - Hp
0812 631 9503

10. BC Medan 3

Jl. Gelatik 9 No. 194 Perumnas Mandala Medan II Medan, Sumut - CP. Rizal Hamdani - Hp 0852 9694 2156

11. BC Medan 4

Jl. Pancasila No 72 Medan Denai, Medan CP. Laili Rahmita - Hp. 085362322239

12. BC Medan 5

Komplek Golden Kiwi Blok A2, Sei Sekambang, Medan Sunggal, Medan CP. Marhamah - WA 082311391780

13. BC Medan 6

Jl Marelan 1 Gg. Amal No.7 PSR IV Rengas, Pulau Medan, Marelan, Medan CP. Jumiaty As Eterga - 0852697320020

14. BC Medan 7

Kedai Muslim - Jl. Amaliun No.137 Medan 20215 - CP. Agustini - WA. 0811647932

15. BC Medan 8

Jl. Sumber Amal Kompl Sisilia Residence Blok B No 5 Harjosari II, Medan Amplas Medan Sumut - CP : Rabiatul Hadawiyah Hp. 081397379290

16. BC Medan 9

Jl. Air Bersih No. 21 Sudirejo I, Medan CP. : Khairuddin Butar Butar Hp. 081361093806 / 081375161191

17. BC Padangsidempuan

Jl. Sutan Soripada Mulia 72, Sadabuan, Padangsidempuan.- CP. Agustina Sary Harahap - Hp 0821 6531 5630

18. BC Pematang Siantar

Jl. Naga Tujuh, Naga Pita, Siantar Martoba, Pematang Siantar, Sumut. CP. Sabariah P. - Hp 0853 5803 1086

19. BC Pematang Siantar 2

Jl. Rahkuta Sembiring Brahmana Lorong Baja No. 9 Pematang Siantar Sumut CP Friskawati Lela - Hp. 082368976565

20. BC Tebing Tinggi

Jl. Karya No. 365 Karya Jaya Rambutan, Tebing Tinggi, Sumut - CP. Sudarni - Hp 0813 9662 2958

SUMATERA BARAT

1. BC Agam

Sungai Talang Jorong PSB Kanagarian Gadut, Tilatang Kamang, Agam CP. Zulfia - Hp 081371017312

2. BC Agam 2

Samping Masjid Surau Komba Ampang Gadang IV Angka Condung, Agam CP. Yusefa - Hp 085263812979

3. BC Agam 3

Jl. Raya Padang Luar Maninjau Km.3 Pakan Sinayan Jorong Surau Baru Banuhampu Agam - CP. Gustina Hp. 085365975700 / 083180321550

5. BC Bukittinggi

Jl. Soekarno Hatta Gg. Swadaya No. 35 Mandiangin Koto Selayan, Bukittinggi. CP. Drs. Sumarno - Hp 0823 8930 2066

6. BC Bukittinggi 2

Jl. Pulai Koto Bawah, Pulai Anak Air, Mandiangin, Koto Selayan, Bukittinggi, Sumbar - CP. Asthma Wernita - WA. 085355674768 / 085837026563

7. BC Bukittinggi 3

Jl. Gulai Bancah Gg. Aster No.45 Kubu Gulai Bancah Mandiangin Koto Selayan Bukittinggi Sumbar - CP Novi Erni Linda Nofita - Hp. 082169316161

8. BC Dharmasraya

Jl. Ampalu, Koto Baru, SMP 2 Koto Baru Dharmasraya - CP. Tristio Yulanda - WA. 085263056705

9. BC Kabupaten 50 Kota

Rumah Herba GMC. Jl. Tan Malaka Km. 5 (depan Nasa Poultry Shop) Koto Baru, Simalanggang 26251, Kabupaten 50 Kota, Sumbar - CP. Adek Rahmat - Hp. 081276226365

10. BC Padang

Jl. Pinang Sori No 2 Rt 3/2, Air Tawar Timur, Padang Utara, Padang. CP. Muslim M. Yatim - Hp. 085374727970

11. BC Padang 2

Perum. Taman Citra Berlindo Blok H/5 Batang Kabung, Koto, Simpang Muaro Panjalinan (Pasir Jambak) Tabing, Kota Padang - CP. Ena Suma Indrawati - Hp. 0812 7661 8082

12. BC Padang 3

Jawa Gadut Rt 1/1 Limau Manis, Pauh, Padang, Sumbar - CP. Rahmadianthi - WA 085356257660

13. BC Padang 4

Karya Mulia Residence Blok C.4 Kelok Belimbing Kuranji, Padang Sumbar CP. Zainal Abidin - WA. 085264449347

14. BC Padang 5

Perum. Bungo Mas Tahap 3 Blok E No.10 Koto Panjang, Ikur Koto, Koto Tengah, Padang, Sumbar - CP : Neni Sutriana - WA. 081266880902

15. BC Padang Pariaman

Jl. Raya Padang Bukit Tinggi Setelah Samping Tanjung Aur, Lubuk Alung, Lubuk Alung, Padang Pariaman
CP. Herlina - Hp 0852 1502 5768

16. BC Pariaman

Simpang Lapai Cimparuah, Pariaman Tengah, Pariaman Sumatera Barat
CP : Nurmalina - WA 081274844011

17. BC Pasaman Barat

Jl. Lintas Bancah Talang, Pasaman, Pasaman Barat, Sumatera Barat
CP. Zuhelfi - WA 081363884449

18. BC Payakumbuh

Perum Cikasimi No. 71, Payakumbuh Utara, Cibudak Air, Sumbar - CP. Zufriзал - Hp 0852 7410 3510

19. BC Pesisir Selatan

Jl. Sudirman No.185 Salido Pesisir Selatan Sumbar - CP. Andra Zawardi
Hp. 085271529792

20. BC Sijunjung

Jl. Lintas Sumatra (depan SD 11 Jorong) Simancung Nagari, Padang Sibusuk, Kupitan, Sijunjung - CP Muh. Fauzi, S.Ag
Hp. 082381466133 / 085263368225

21. BC Solok

Jl. Sawah Sianik No. 11-B, Nan Balimo, Tanjung Harapan, Solok, Sumbar
CP. Mandala Putra - Hp 0813 7453 8204, 0811 660 8204

22. BC Tanah Datar

Jorong Balai Labuah Bawah, Lima Kaum, Tanah Datar, Sumatera Barat
CP. Mega Siska, S.Pd - 085274704624

SUMATERA SELATAN

1. BC Baturaja

Perum Karang Sari Jl. Ratu Penghulu 5 Beringin 1 No. 312, Tanjung Baru, Baturaja Timur, Ogan Komerling Ulu Timur, Sumsel - CP. Rusiana - Hp 081368755777

2. BC Lubuk Linggau 3

Jl Jend. Sudirman No.95/96 Rt 7 Jogoboyo, Lubuk Linggau Utara
CP : M Ali HB - Hp 081273901456

3. BC Ogan Ilir

Komplek Persada, Jl. Dahlia, Blok E2 No. 5 (depan Masjid Nurul Persada) Indralaya, Lintas Timur, Ogan Ilir - CP. Nani Rohaeni - Hp 081377966933

4. BC Pagaralam

Jl. Kombes H. Umar Rt 16/5 No 02 (depan KC BRI Pagar) Pagaralam Selatan, Pagaralam - CP. Fauza Agustina - Hp 082180092401

5. BC Palembang 1

Perum Grand Hill 2 Blok A7 Jl. Tanjung Rawo Rt 54/16, Bukit Lama, Ilir Barat, Palembang, Sumsel. - CP. Ir. Rudi Yanto - Hp 0819 5837 6680

6. BC Palembang 2

Jl. Dahri Sembayu Komplek Taman Sembayu Rt 23/3 No. 124 Sei Buah, Ilir Timur II, Palembang - CP. Herlena Novita - Telp. 0711717986, Hp 0812 7863 2977

7. BC Palembang 3

Jl. Bank Raya IX (depan Griya Agung Komplek Puri Sehati) No. A3 Rt 51/15 Lorok Pakjo, Ilir Barat I, Palembang - CP. Wartika - Hp. 08127871219

8. BC Palembang 4

Jl. Orde Baru No. 2222 Rt. 35/10, Sekip Ujung, Kemuning ,Palembang, Sumsel - CP. Hendra Nasyruddin - Hp. 0811716227 / 08127843239

9. BC Palembang 5

Toko Ummj Iyah. Jl. Lebak Murni Samping Pesantren Rubarth Almuhibbin Sako, Palembang. CP. Mardiah, SP
Hp 089620283120 / 089628752005

10. BC Palembang 6

Jl. Mayzen Insinyur Mufakat Rt 01, Sei Selincah, Kalidoni, Palembang Sumsel
Cp : Selamat Pujiono - 081927773738

11. BC Palembang 7

Jl. Bambang Utoyo No. 561 B Rt 5/1 Kel. 5 Ilir Ilir Timur, Palembang, Susel
CP. Apriyani - Hp. 085384350340

12. BC Palembang 8

Perumnas Talang Kelapa Blok 6 No.1034 Rt 23/11 Palembang Sumsel
CP. Maziah - Hp. 085378122277

13. BC Palembang 9

Jl. Kebun Bunga (samping Masjid Baitul Muwafaqoh) Palembang Sumsel
CP Tahardin - Hp 081373033066

14. BC Palembang 10

Perum Palem Indah Blok F.3 No.17 Rt.76/019 Talang Kelapa Alang-alang Lebar Palembang - CP. Rusmala Dewi
Hp. 082178538088

15. BC Palembang 11

Jl. Macan Kumbang 3 Komp. Perum Kencana Hati 8 Blok D-9 Demang Lebar Daun, Ilir Barat I, Palembang
CP. Amrina Rosyada - Hp. 082178914619

16. BC Prabumulih

Jl. Singgalang No.6 (seberang Pom Bensin Tugu) Tugu Kecil, Prabumulih Timur, Prabumulih, Sumsel 31121
CP. Adhy Chandra - Hp 0822 8182 1191

BANGKA BELITUNG

- 1. BC Babel**
Jl. Kartini RT. 38 / 15 Pangkal Lalang, Tanjung Pandan, Belitung, Babel
CP. Yosi Septi Z.- Hp 082282288807
- 2. BC Bangka Belitung 2**
Jl. Prajurit KKO Usman Pangkalbalam Pangkal Pinang Bangka Belitung
CP. Devi Arisandi - WA 08117118744
- 3. BC Belitung 2**
Jl. Betet No. 99 Blok III Komplek Perumnas Rt 10/02 Aik Pelempang Jaya, Tanjung Pandan - CP. Ulfi Ri Antoni - Hp 081373678267, 087896466186
- 4. BC Belitung 3**
Perum. Sastra Jl. Air Kelubi No.44 Lingkungan Idaman Rt 23/10 Lesung Batang, Tanjung Pandan, Belitung, Babel
CP Isnaini Bakti - Hp 081949530159
- 5. BC Pangkal Pinang 2**
Jl. K.H. Abdul Hamid No.123 RT.01/02 Kel. Mesjid Jamik, Pangkal Pinang
CP. Faisal Parulian - Hp 0813 7323 2737
- 6. BC Pangkal Pinang 3**
Jl. Mustika IV No. 10 Rt 07/02 Belakang Pasar Modern Semabung Lama, Bukit Intan, Pangkal Pinang, Babel
CP. Indah Mutahira - Hp 0823 7112 8484
- 7. BC Pangkal Pinang 4**
Jl. Kayu Putih No 31 RT 3/1 Bukit Sari, Gerunggung, Pangkal Pinang, Babel
CP. Ludhita Loliyana - Hp 081225144654
- 8. BC Pangkal Pinang 5**
Jl. Depati Amir Rangkui, Pangkal Pinang, Bangka Belitung - CP. Bisti Indrayati - WA 082185992222

BENGGULU

- 1. BC Bengkulu**
Jl. Merapi 07 No. 81 Rt 029/02, Panorama, Singsaran Pati, Bengkulu
CP. Imanuddin - Hp 081271816595
- 2. BC Bengkulu 2**
Jl. Durian No: 118 Lingkar Timur, Singsaran Patikota Bengkulu - CP. Nusranto
Telp 0736348155 / Hp 081373722228
- 3. BC Bengkulu 3**
Perum. Batara Areka Regency Blok B2 No 04 Talang Kering Pematang Gubernur Kota Bengkulu 38125
CP. Maulana Hp 085268485915
- 4. BC Bengkulu 4**
Jl. RE Martadnata Rt 34/7, Pagar Dewa Selebar Rejang Lebong, Bengkulu
CP. Hilman - Hp 082284489036

5. BC Curup Rejang Lebong

Jl. Merdeka No. 12 Pasar Baru Curup, Rejang Lebong, Bengkulu - CP. Ita Martini - WA 085368458976

JAMBI

- 1. BC Jambi 2**
Jl. Pattimura (depan RS Berkah Husada /SD Bertingkat) Jambi - CP. H. Umar, LC
- Hp 0813 9889 0082
- 2. BC Jambi 3**
Jl. Patimura LRG. Bersama Komplek Griya Kenali Asri Blok D No. 27 Rt 33 Kenali Besar, Kotabaru, Jambi 36129
CP. Ambarwati - Hp 089503347101

LAMPUNG

- 1. BC Lampung 1**
Jl. Jauhari Wahid No.1 (depan Ramayana Robinson Raja Basa) Raja Basa, Raja Basa, Bandar Lampung, Lampung 35144
CP. Hadin A Miftah - Hp 0858 4121 5576
- 2. BC Lampung 2**
Jl. Kartini 69 Kalirejo Lampung Tengah
CP. Khoirul Anam - Hp 0813 6914 1778
- 3. BC Lampung 3**
Jl. Aries No. 5 Perum Rajabasa Indah, Bandar Lampung - CP. Tommyda Pangestu - Hp. 0813794044468
- 4. BC Lampung Selatan**
Jl. Raya Sidomulyo, Seloretro, Sidomulyo, Lampung - CP. Sutikno - Hp. 085669246447
- 5. BC Mesuji**
Jl. Gunung Pesagi Blok B6 No. 1 Beringin Raya, Kemiling, Bandar Lampung - CP. Fajar Kurniawan - Hp. 085224946766
- 6. BC Metro Lampung**
Jl. Sepandai No.15-A (belakang SMPN 4 Metro, sebelah RM Pondok Saung) Kota Metro, Metro Lampung - CP. Titah Sinang Wastu - Hp. 082180662625
- 7. BC Pesawaran**
Jl. Pemuda Rt 01 Sukaraja 1, Sukaraja, Gedung Tataan Pesawaran, Lampung
CP. Arni - Hp 0852 7957 5060

BANTEN

- 1. BC Serang 2**
Jl. Taman Banjar Agung Indah Blok F2 No. 12 Rt 05/09 Banjar Agung, Cipocok Jaya, Serang, Banten - CP. Suriyati
Hp 08179807735 / 081210492368

2. BC Serpong

Pasar Serpong Rt 02/08 No. 117
Serpong, Tangerang Selatan - CP. Teteh
Nursyamsiah - Hp 0878 8136 8799

3. BC Kota Tangerang

Cluster Halimah Indah C.20 Rt 002/001
Gg. Halimah, Poris Plawad Utara,
Cipondoh, Tangerang - CP. Mustafa Ali -
Hp 0816 135 2671

4. BC Tangerang 2

Rumah Bekam Jinaan Tangerang Elok
Blok E3 No. 41, Kuta Jaya, Pasar Kemis,
Tangerang - CP. Rahmat Hidayat - Hp
0895 3848 96869

5. BC Tangerang 3

Komplek Cipondoh Makmur Blok E-9
No. 2 Rt 06/05 Kel. Cipondoh Kec.
Cipondoh Tangerang - CP. Hj. Sukesmi -
Hp 087877243761 / 0895340074037

6. BC Tangerang 4

Jl. Durian 4 B.20 No.3 Rt 10/8 Pondok
Makmur, Kuta Baru, Pasar Kemis,
Tangerang, Banten - Cp. Diana Vera Sari
Hp. 081219915003 / 085216627323

7. BC Tangerang 5

Jl. Graha Indah Curug Blok O12-A Rt.
1/10 Curug Kulon, Curug, angerang
CP. Istiadi - Hp. 087771847053

8. BC Tangerang Selatan

Jl Garuda II A98C Rt 4/8 Komplek Pajak
Jurangmangu Timur, Pondok Aren,
Tangerang Selatan 15222, Banten
CP. Nurwati - WA 08129576553 /
085885454452 - Telp. 021-22736037

DKI JAKARTA

1. BC Jakarta Barat

Masjid Jami' An Nur 'Ainiyah. Jl. Peta
Selatan, Rt 10/14, Kalideres, Jakarta
Barat - CP. Saifullah Telp (021) 54374921,
Hp. 0877 7244 3544 / 0896 0842 7374
/ 0852 8632 0188

2. BC Jakarta Barat 2

Kp. Belakang Musholla Alhurriyah No.
100 Rt 3/5 Kamal, Kalideres - CP. Adi
Afriyadi - Hp. 081398260456

3. BC Jakarta Barat 3

Jl. Komplek DPR 2 Rt 12/2 No.9 Kebon
Jeruk, Jakarta Barat, DKI Jakarta
CP. Sri Astuti, SE - Hp 08121944979

4. BC Jakarta Pusat

Taman Jati Makmur Indah Blok D-3 Jati
Makmur, Pondokgede, Bekasi
CP. Zulfa - Hp 085803800038

5. BC Jakarta Selatan

Jl. Masjid Cidodol No.51A Rt 3/13 Grogol
Selatan, Kebayoran Lama, Jaksel
CP. Inderawan A.- Hp 081218435691

6. BC Jakarta Timur

Jl. Pulo Gebang Raya Nomor 62,
Cakung, Jakarta Timur 13950 - CP. Dewi
Larasati - Hp 081 7711 626

7. BC Jakarta Timur 2

Jl. Catur Tunggal 51.G Cipinang Muara
Jaktim - CP. Sugiyanti Hp 08567555896

8. BC Jakarta Timur 4

Jl. BB Gg. CC No.1 Rt 7/4 Cipinang
Muara, Jakarta Timur - CP : Hj. Ita
Shintawaty, SE - Hp 087878661414

9. BC Jakarta Utara

Jl. Hidup Baru 4 Rt 14/4 No. 16 Pasar
Rajawali, Pademangan Barat, Jakut
CP. Siti Julaeha Syafei Hp 081293279793
/ 081344462021

10. BC Kramat Jati Jakarta Timur

Jl. Generasi II No. 54 Rt 7/3 Kampung
Tengah Kramat Jati Jakarta Timur
CP. Lailah Hp. 089691038747

JAWA BARAT

1. BC Bandung 1

Dago Atas Ciburial Indah No. 10 Rt. 01
Rw. 01 (samping Masjid As-Salam),
Bandung - CP. Eli Imam Ghazali - Hp
0813 2204 5942

2. BC Bandung 2

Cikancung Hilir No.60 Rt 2/7 Cikancung,
Cikancung, Bandung - CP. Laila Fauziati
Hp. 085295531470 / 0821214016

3. BC Bandung 3

Jl Palasari No. 162 Palasari Cibiru, Kota
Bandung, Bandung,- CP. Ani Anggraeni
Hp 081910091002 / 083829519038

4. BC Bekasi 1

Villa Mutiara Gading li Jl. Boulevard
Raya Blok C2/1 Karangsatria, Tambun
Utara, Bekasi, Jawa Barat
CP. Ari Maryadi - Hp 0812 9880 537

5. BC Bekasi 2

Jl. Ahmad Madani No 196 Rt 01/09
Jati Makmur, Pondokgede, Bekasi,
CP. Ani Yuniarti - Hp 0812 1929 5253

6. BC Bekasi 3

Ruko Blu Plaza No. 3 (Kawasan
Carrefour Bekasi Timur) CP. Nurhayati
Abbas - Hp 0821 2405 1755

7. BC Bekasi 4

Rukan Emerald Blok UF-08,
Summarecon, Bekasi - CP. Dedy S. - Hp
0813 8813 4393

- 8. BC Bekasi 5**
Puri Pesona B.13 Kampung Sawah,
Bekasi Selatan, Bekasi - CP. Namin
Awaludin - Hp 0899 0911 028
- 9. BC Bekasi 6**
Hafana Residence Blok D No.2
Setiamekar, Tambun Selatan, Bekasi
CP. Dedy Saputra - Hp 085624822906
- 10. BC Bekasi Utara**
Komplek Graha Persada Sentosa Blok
B.6 No. 5 Rt 15/11 Kaliabang Tengah,
Bekasi Utara, Jawa Barat - CP. Erwan
Rahadyansyah - Hp 0812 8345 268
- 11. BC Bogor 1**
Perum. Bogor View I, Jl. Intan Blok C 4-5
Pangkalan Batu Semplak, Bogor, Jabar -
CP. Ratu Ira R.- Hp 0812 8973 2890
- 12. BC Bogor 3**
Ruko Graha Kartika Blok. D No. 11 Jl.
Tegar Beriman, Cibinong, Bogor, Jabar -
CP. Meriawati Hp 0815 8667 4245
- 13. BC Bogor 4**
Danau Bogor Raya Blok.B3 No.17
Katulampa Bogor Jabar - CP. Susi - Hp
0812 8870 4988, WA 0812 1840 3286
- 14. BC Bogor 5**
Jl. Bungur 3 NO.9 Taman Yasmin Sektor
7, Bogor, Jabar - CP. Indriasari - Hp 0812
7524 7134, WA 0856808682
- 15. BC Bogor 6**
Bogor Raya Permai FA III No. 34, Curug,
Kota Bogor Barat, Bogor, Jabar - CP.
Umi Istirokah - Hp/WA 0878-7232-6352
- 16. BC Bojong Gede**
Bukit Pesanggrahan Indah Blok B2/23
Rt 2/15 Ragajaya, Bojong Gede, Bogor
CP : Nuraini - Hp 089653238517 /
085218610474
- 17. BC Caringin**
Jl. Raya H.E Sukma, Desa Caringin No 25
Rt 02/01 Caringin, Bogor, Jabar - CP.
Aprilia Intan M. - Hp 0815 1746 6334
- 18. BC Ciamis**
Dusun Munjul Desa Buniseuri,cipaku
Ciamis Jawa Barat - CP. Ujang Satiri
Hp. 085810859563
- 19. BC Ciamis 2**
Perum Graha Persada Blok F Rt 65/17
Sindangkasih, Ciamis - CP. Dhani
Ramdhani W.P. - Hp. 085223744833
- 20. BC Ciamos Bogor**
Bukit Asri Ciomas Blok E.4 No 21 Rt
11/13 Pagelaran, Ciomas, Bogor
CP. Rusmini - Hp 081314130380
- 21. BC Cianjur**
Kp. Tegal Gera Rt 02/07 Limbangan
Sari, Cianjur, Jabar - CP. Entang
Setiawan - Hp 0857 5960 0352
- 22. BC Cibinong**
Perum Este Villa Regency Kavling 6,
Jl. Kp. Pl Rt 5/6 Karadenan, Cibinong
CP. Siti Julaeaha - Hp 085716777424
- 23. BC Cibitung**
Kompas Griya Asri Jl. Selat Malaka C 15
No 23 Mekarsari Tambun Selatan,
Bekasi, Jabar - CP. Nurrochman - Hp
0819 3205 0000
- 24. BC Cikampek**
Jl. Pertigaan Cikalongsari Rt 04/02.
Depan TPR, Cikalong Sari, Jatisari - CP.
Husni : 0852 1720 9440
- 25. BC Cikarang**
Villa Mutiara Cikarang, Ruko Ivory
Mansion Blok R7 No 22-23, Cifest Hill,
Ciantra, Cikarang Selatan, Bekasi
CP. Leoni Arvia 0821 1014 2060
Firly Ramly 0812 800 5291
- 26. BC Cikarang 2**
Ruko Villa Mutiara Cikarang I, Blok A4
No 22 Ciantra Cikarang Selatan, Bekasi
CP. Sulastri - Hp 081210757848
- 27. BC Cikarang 3**
Villa Mutiara Cikarang 2 Cluster Padoya
Luar Blok E-1 No 3 Cikarang, Bekasi
CP. Djenial Abdi A. - Hp. 081318856460
- 28. BC Cikarang Barat**
Perum Telaga Pesona Blok 1.26/6 Telaga
Murni, Cikarang Barat, Bekasi, Jabar -
CP. Ahmad Fathoni - Hp 0813 8122 6512
- 29. BC Cikarang Barat 2**
Perum Telaga Murni E.18 No.19 Jl. Mawar
5 Telaga Murni, Cikarang Barat, Bekasi
CP. KS Untung - Hp 0812 1436 3269
- 30. BC Cikarang Selatan**
Villa Mutiara Cikarang, Blok D1 No. 73
Ciantra, Cikarang Selatan, Bekasi, Jabar
- CP. Evi Suparti- Hp 0812 9187 6040
- 31. BC Cikarang Timur**
Perum Graha Asri Jl. Cimandiri BB Blok
Y4 No.16 Rt 6/8 Jatireja, Cikarang Timur
Bekasi, Jawa Barat - CP. Mukson
Prasetyo - Hp 085717478698
- 32. BC Cikarang Utara**
Karang Asih Cikarang Utara Bekasi
CP. Sukendi - Hp 082122214129
- 33. BC Cileungsi**
Jl. Baitu Rohmah Rt.001/Rt 002 No. 90
Gandoang, Cileungsi, Bogor 16820
CP. Dian Wahyuni - Hp. 081298909099

34. BC Cileungsi 2

Cileungsi Hijau Blok J.1 No. 2 Cileungsi, Cileungsi, Bogor - CP. Drg. Lendri Sakurani Adjie - Hp 08129358688

35. BC Cileungsi 3

Perum Permata Cibubur Cluster Phoenix Blok I-2 No. 12 Bogor, Jawa Barat - CP. Dessy Dwiriyanti - Hp 085810203339

36. BC Cimahi

Jl. HMS Mintareja Sarjana Hukum Ruko Town Place, Baros, Cimahi Selatan, Cimahi, Jabar - CP. Pennie Novitawati - Hp 0818-0994-8991

37. BC Cimahi 2

Jl. KH. Usman Dhomiri No 85 Rt 01/19 Cisangkan Hilir, Padasuka, Cimahi - CP. H. Taufik Ismail, Lc - Hp 081321472866

38. BC Cimanggis Depok

Jl. Kramat Raya Rt 4/7 No.51 Sukatani, Tapos, Depok - CP. Maria Ulfah Hp. 083807881088

39. BC Citayam

Jl. H Muhidin Rt 2/2 No.14 Cipayang Citayam, Depok, Jawa Barat - CP. Sri Wahyuni - Hp 085714687990

40. BC Citayam 2

Permata Depok Regency Cluster Diamond 2 C 17/46 Depok, Jabar CP. Ernest Matondang Hp 083813916099

41. BC Citeureup

Kp. Lengo Rt 03/01 Sukahati, Citeureup Bogor, Jabar 16810 - CP. Pepi Puspa Dewi - Hp 085715594598

42. BC Citeureup 2

Kp. Kamurang Rt 2/5 Puspanegara, Citeureup, Bogor. CP. Roni Kurniawan Hp 081319199052

43. BC Depok 1

Perum. Mampang Indah II Jl. Nangka 1 No. 70 Rangkapjaya, Pancoran Mas, Depok, Jawa Barat 16435 - CP. Amin Sugiharto, SE - Hp 0897 9470 582

44. BC Depok 2

Jl. Raya Bogor Km 29 No. 19, Cimanggis, Depok, Jabar - CP. Ayi Daliawati - Hp. 0817 710 270

45. BC Depok 3

Perum. Permata Depok Regency Cluster Ruby Blok D12 No 5 Ratu Jaya, Cipayang - CP. Errina Pohan - Hp 08131 9907 816

46. BC Depok 4

Pondok Nurul Fikri B 15, Kel. Tugu Cimanggis Depok - CP. R. Iwan - Hp 087889040895

47. BC Depok 5

Jl. Calung 1 No. 377 Depok 2 Tengah Rt 8 Rw 7 Depok, Jabar - Cp. Kuntari Herawati - Hp. 08161190196

48. BC Depok 6

Jl. Genta III Rt 6/8 Mekar Jaya, Sukmajaya, Depok, Jawa Barat - CP. Darmayanti - Hp. 08129467867

49. BC Depok 7

Kemang Swatama Residence Blok R12 Rt 6/08 Kalibaru, Cilodong, Depok CP. Raela Ismawati Dewi WA. 08176855149 / 081315677677

50. BC Garut

Kp. Tanggulun Rt 2/1 Tanggulun, Kuningora, Garut, Jabar - CP. Deni Nuryadin - Hp 081320781893

51. BC Gunung Putri

Villa Nusa Indah Ruko Blok V-1 No 18 Bojong Kulur, Gunung Putri, Bogor. CP. Meirita Parus - Hp 081380247301

52. BC Gunung Putri 2

Perum Villa Permata Mas C-05 Rt 2/18 Bojong Nangka, Gunung Putri, Bogor CP Winah Hp. 085718238188

53. BC Jatinangor

Janati Park (Jatinangor City Park) Cluster 2 G5 Jl. Raya Jatinangor Sumedang, Jabar - CP. Mashuri Affandi - Hp 0858 6031 1149

54. BC Jatiwaringin 2

Jl. Sejahtera Rt 6/3 No. 83 Pondok Gede Bekasi, Jawa Barat - CP Sari Ningsih - Hp 081317417599

55. BC Kaliabang Bekasi

Jl. Bunga Raya Anggrek No.19 Rt 7/25 Kaliabang Tengah, Bekasi - CP. Arif Setiyono Nur W. Hp. 089655939134

56. BC Karawang

Jl. Manggis No. 6 Naga Sari, Karawang Barat, Karawang, Jawa Barat 41312 CP. Wahyudin - Hp 08561626927

57. BC Karawang 2

Jl. Manunggal Karees, Palumbon Sari Lamaran, Karawang Timur - CP. Laelatul Maghfiroh - Hp 0815 7525 3954

58. BC Karawang 3

Perum Green Garden Blok D2/20 Rt 5/6, Nagasari, Karawang Barat CP : Siti Muningah Hp 085781963806

59. BC Karawang 4

Ruko Kondang Asri Blok T-14 (samping Alfamidi) Kondang Jaya, Klari, Karawang CP. Lyon, SE - Hp. 081388692940 / 085777310375

60. BC Mustika Jaya

Permata Legenda 2 PA9 No 7 Jl. Dukuh Zamrud Mustika Jaya, Bekasi - CP. Mahmudin Purwo S - Hp 085716568211 / 0857197737

61. BC Mustika Jaya 2

Ruko Villa Asri No. A2-A3 Jl. Mustika Jaya, Bekasi - CP. Risalina - Hp. 081314800636

62. BC Parung Bogor

Perum Griya Bunga Asri Blok H-8 Rt 7/7 Cogreg Bogor - CP Dyah Puspa Rini Hp. 082125655943

63. BC Padalarang

Jl. Pitacandra No 22 Pitaloka Kota Baru Parahyangan, Bandung - CP. Dewi Pitaloka - Hp 0856 2484 2823

64. BC Pondok Gede

Jl. Antara, Rt 1/11, Jati Makmur, Pondok Gede, Bekasi - CP. Siti Nur Sunarni (Usb) Hp. 081295301304 / 081282774895

65. BC Purwakarta

Jl. Griya Hegar Manah Cluster B No 3 Ciseureuh, Purwakarta, Jawa Barat CP. Wiwid Wardiyah -Hp 085942029065

66. BC Sentul Bogor

Jl. Raya Sentul Citeureup No. 3 Rt 02/02 Leuwintug, Citeureup, Bogor, Jabar - CP. RM. Drajat - Hp. 0813 8052 2632

67. BC Setu Bekasi

Perum Grand Residence City, Cijengkol, Setu Bekasi, Jawa Barat CP. Asep Anang - Hp. 081286670502

68. BC Soreang

Jl. Soreang Cipatik Km. 04 No. 97 Kopo Rt 02/07 Kutawaringin, Bandung 40911 - CP. Hj. Oneng - Hp 0821 1652 7373 / 0822 9565 1591

69. BC Subang

Jl. Jaksa No. 2 Sukajaya Rt 034/013 Sukamelang, Subang CP. Dody W. Hp. 0812 2449 872

70. BC Subang 2

Perum Surya Cigadung Jl. Merkurius Blok A No 2 Rt 76/23 Subang CP : Imas Mulyasari - Hp. 081313528173

71. BC Sukabumi

Setiabudi Estate No G.5 Sukaraja, Sukaraja, Sukabum - CP. Mira Hafiedz Suhendra - Hp 08999993244

72. BC Sukaraja Bogor

Pesona Cilebut 1 Blok C-1 No. 6 Cilebut Barat, Sukaraja - CP. Dwi Maryani- Hp. 087727272424

73. BC Tambun

Jl. Sultan Hasanuddin No. 100, Tambun Selatan, Bekasi, Jabar - CP. Pajarso - Hp 081398625355

74. BC Tambun Selatan

Rumah Niaga Puri Cendana Blok AA 01/08 Sumber Jaya, Tambun Selatan, Bekasi, Jabar - CP. Badrul Munir - Hp 0812 9520 922

75. BC Tambun Selatan 2

Griya Asri 2 Blok K.4 Jl. Kalpataru 2 Sumber Jaya, Tambun Selatan, Bekasi CP. Aulia Arni - Hp 082310122133

76. BC Tasikmalaya

Toko Bhinneka Jl. Gunung Sabeulah No. 59, Argasari, Cihideung, Tasikmalaya, Jabar - CP. Ir. Fiefep Nur Afifah - Hp 0813 2041 9625

77. BC Tasikmalaya 2

Griya Mangkubumi Indah No. 15 Mangkubumi, Tasikmalaya, Jawa Barat - CP. Elsa Widiyawati - Hp 085223314828

JAWA TENGAH

1. BC Banjarnegara

Jl. Dipayuda No. 23 Banjarnegara CP. Sri Rusupiaty - Hp. 0813 9105 8384

2. BC Banjarnegara 2

Pondok Brownies Qisstri, Jl. MT Haryono No.7 Clincing Rt 1/6 Krandegan CP. Rosaria Kistri H - Hp. 082226777410

3. BC Banyumas

Jl. Redjo Rt 2/8 Dukuh Waluh, Kembaran, Banyumas - CP Rini Setiasih Hp. 0816664444

4. BC Banyumas 2

Jl. Jayadiwangsa, Karang Lewas Kidul Rt 1/1, Karang Lewas, Banyumas CP Uswatun Khasanah Hp.089613681467

5. BC Banyumas 3

Ajibarang Wetan Rt 2/10 Ajibarang Banyumas - CP. Azeth Elfouri Muhammad - Hp 081548013719

6. BC Batang

Ds. Donorejo Rt 03/02 Limpung, Batang, Jateng 51271 - CP. Nur Khikmatun K. - Hp. 0852 9069 2237

7. BC Boyolali

Jl. Ngangkruk Candi Km. 2 Gringsing Rt 01/03 Bendo, Nogosari, Boyolali - CP. Noviyanto Ikhsan - Hp. 0857 2739 1767

8. BC Boyolali 2

Simo Rt 03/01 Simo, Boyolali, Jateng 57377 - CP. Ahmad Syarif Hidayatulloh - Hp 0857 2550 5455

9. BC Boyolali 3

Perum Quality Regency Rt 3/12 Gagak Sipat Ngemplak, Boyolali - CP. Edni Wahyuningtyas P. - Hp 08151872582

10. BC Boyolali 4

Nepen Rt 3/2 Nepen, Teras, Boyolali CP. Destiana Hendrawati Hp. 082114732679 / 082124873399

11. BC Brebes

Ruko Grosir Pemda Brebes Jl. Pemuda 1 (barat Alun-alun Brebes) Jawa Tengah CP. Amin Sugiharto - WA. 081385830575

12. BC Cilacap

Jl. Laut Winong Rt 03/06 Slarang, Kesugihan, Cilacap, Jawa Tengah CP. Ari Kurniasih - Hp. 0813 2733 2167

13. BC Cilacap 2

Jl. Gajah Ayam Alas Kroya Cilacap Cilacap - CP. Sukem Hp. 081391339083

14. BC Kebumen

Komplek Masjid Al Awwaliyyah Rt 02/02 Pekuncen, Sempor, Kebumen - CP. Sarno - Hp : 0813 2822 5939

15. BC Klaten

Sidowayah Rt 3/1 Sidowayah Polanharjo Klaten, Jateng - CP. Eni Kurniasih - Hp. 085865219745

16. BC Magelang

Perum Sandangsari Jl. Abu Bakrin No.74 Secang, Magelang. - CP. Moh. Mabrrur Hp 085702464165 / 08122702210

17. BC Purbalingga 2

Losari No. 33 Rt 08/02 Rembang, Pbg - CP. Karno Hp 0812 9827 997

18. BC Purbalingga 3

Jl. Letkol Isdiman Rt 10/4 Purbalingga Kidul, Purbalingga - CP. Fidloh Threeyati - Hp 081327277770

19. BC Purbalingga 4

Desa Rabak Rt 01 Rw 05, Kalimantan, Purbalingga - CP. Noviani Lestari - Hp 0823 2254 1427

20. BC Purbalingga 5

Jl. Purwandaru Rt 2/2 Bukateja Purbalingga CP. Rina Sugiastari Hp. 082220319493

21. BC Purwokerto

Griya Satria Indah II Gg. Jarwo Aminoto Blok D-19 Kalisari Rt 02/08 Sumampir, Purwokerto, Jawa Tengah 53125 CP. Nasruddin - Hp 0812 2726 113

22. BC Purwokerto 2

Jl. Serayu X/70 Rt 6/2 Kelurahan Sumampir Purwokerto Banyumas CP. Nur Rokhman - Hp. 081342779090

23. BC Semarang 2

Jl. Wonodri Krajan III No. 684 C, Smg - CP. M. Fauzi - Hp 0813 8982 5076

24. BC Semarang 3

Jkp. Lemah Abang Rt 1/5 Karang Jati, Bergas, Semarang, Jawa Tengah CP. Kholid Nawawi - Hp 085711903099

25. BC Solo 4

Gg. Podang No. 23 Rt 07/9 Waringin Rejo Cemani, Grogol, Sukoharjo - CP. Darmayanti - Hp 0812 946 7867

26. BC Solo 5

Tamtaman Rt 2/10, No 138 Baluwarti, Pasar Kliwon, Solo Surakarta - CP. Sri Gomariyah N. - Hp 081391763438

27. BC Sragen

Desa Ngrejeng Rt 8/2 Klandungan, Ngrampal, Sragen - CP. Andri Widyastuti - WA. 081372932134

28. BC Sukoharjo

Perum KORPRI Gayamsari Rt 03/12, Gayam, Sukoharjo - CP. Agus Setyo Wahyudi, AMK - Telp 0882 1652 3860, Hp 0818 0250 7808

29. BC Sukoharjo 2

Kragilan Rt 3/6 Kedung Winong, Nguter, Sukoharjo, Jawa Tengah CP. Totok Nurhayanto - Hp. 0818252911

JAWA TIMUR

1. BC Blitar

Jl. Jambe No.22 Rt 4/1 Tlumpu, Sukorejo Blitar - CP. Supiyati - Hp 0812 3022 1916

2. BC Bojonegoro

Rumah Sehat LKSM, Ponpes AtTanwir Talun Desa Talu, Rt 07/03, Sumberrejo, Bojonegoro, Jawa Timur - CP. Ali Musthofa - Hp 0815 1525 9935

3. BC Caruban

Ds Sidomulya Rt 6/2 Wonoasri Madiun CP. Hery Susanto - Hp 081554150952

4. BC Gresik

Jl. Raya Sembunganyar (selatan Kantor Camat Dukun) Gresik CP. Susanto, S.Pd - Hp 081330769799/ 081216597525

5. BC Kabupaten Malang

Jl. H.M Sun'an No.117 Rt 4/1 Panarukan,
Kepanjen, Kabupaten Malang
CP. Husni Aziz N. Hp. 081232043288

6. BC Kediri 2

Jl. Soekarno Hatta No 6 A Bendo Pare
Kediri, Jawa Timur - CP. Siti Aminah R. -
Hp. 0857 3693 5878 / 0813 5754 2464

7. BC Lamongan

Dsn. Ngulaan Rt 12/2 Tebluru, Solokuro,
Lamongan - Hp 085231396100

8. BC Lamongan 2

Mantup Tengah Rt 3/1, Ds. Mantup, Kec.
Mantup, Lamongan - CP. Ansih Khoiriyah
- WA 081216996973

9. BC Madiun

Jl. Jatiwangi Demanagan, Madiun
CP. Anik Istadiana - Hp 085235635662

10. BC Magetan

Jl. R. Prawirodirjo No. 350 Rt. 10/03
Kraton, Maospati, Magetan
CP. Sujito - Hp 0838 6640 2777

11. BC Magetan 2

Jomblang Rt 04/04 Magetan
CP. Eri Nurhayati - Hp 081556401777

12. BC Malang

Jl. A Yani 18B (depan telkom Blimbing),
Blimbing, Malang - CP. Budy Setiawan,
ST - Hp 0822 5403 9318

13. BC Mojokerto

Jl. Meri No. 104 Link. Kuwung, Meri,
Kranggan, Mojokerto - CP. Ernawati - Hp
081235043277

14. BC Ngaduwulih Kediri

Dsn. Ngreco Rt 4/1 Rembang,
Ngaduwulih, Kediri - CP. Abd. Kurniawan
- Hp 082116854138 / 085248620735

15. BC Ngadiluwih 2

Dsn Ngreco, Rembang, Ngadiluwih
(depan TPQ Tarbiyat Shiblyan) Kediri
CP : Abd. Kurniawan Hp. 082116854138

16. BC Nganjuk

Dsn. Semanding Rt 4/3 Desa Berbek
Kec. Berbek, Nganjuk, Jawa Timur
CP. Eko Prastio - Hp 082245205459

17. BC Ngawi

Dusun Sambi Pasar Rt 2/7 Jambangan
Paron Ngawi - CP : Yusuf Efendi - Hp
085259715505

18. BC Pamekasan

Desa Batu Labang Rt 1/1 Akkor
Palengaan, Pamekasan Jawa Timur
CP. Ulfah - WA 082330608826

19. BC Pandaan 2

Perum Pandaan View Kutorejo Rt 03/04
Kutorejo, Pandaan, Pasuruan - Cp. Nur
Wahyudi - Hp 0851 0383 7699

20. BC Pasuruan

Suwayuwo Sukorejo Pasuruan Pasuruan
CP. Sumarno - Hp 082228248468

21. BC Sidoarjo

Ds. Sumberejo Rt 7/2 Wonoayu, Sidoarjo
CP. Anita Yustikarini - Hp. 081357464331

22. BC Sumenep

Depan SMUN 1, Lenteng Barat Lenteng
Sumenep - CP. Riza Anami - Hp 0818
0559 2666 / 0852 0018 6000

23. BC Sumenep 2

Jl. Raya Pragaan Dusun Kacangan
Pakamban Laok Pragaan, Sumenep
CP. Ach Faizi - Hp 082302251702

24. BC Surabaya

Jl. Ampel Gading No. 5 Rt 04/02 Ampel,
Semampir, Surabaya - CP. Aisyah Hasan
- Hp 0812 3133 792

25. BC Surabaya 2

Jl. Jojoran 1 No. 146 Mojo, Gubeng, Sby
CP. Nur Annisa - Hp. 0811 3451 189

26. BC Surabaya 3

Rungkut Menanggal Harapan Blok O/36
Surabaya - CP. Zaid Marhi Nugraha
WA. 089664828852

27. BC Surabaya 4

Jl. Dahlia Raya 48 Tambak Asri
Morokrebangun, Krembangan
Surabaya - Cp : Bayu Samporna Panji
Hp. 088228568265

28. BC Tuban 2

Pondok Pesantren Langitan, Widang
CP. Miftahul Munir - Hp. 0815 1552 6365

29. BC Tuban 3

Jl. Asrama Haji VI Sidorejo, Tuban
CP. Muh. Anshori - Hp. 082131962698

30. BC Trenggalek

Panggung Sari Rt. 12/04 Durenan,
Trenggalek - CP. Syaefudin Latif - Hp
0856 0806 8400

D.I. YOGYAKARTA**1. BC Bantul**

Jl. Parangtritis Km. 11 Ngentak Kadibeso
Rt 01, Bantul, Yogyakarta - CP. Marjuki -
Hp 0813 2834 0282

2. BC Bantul 2

Jejeran 1 Rt 4/8 Wonokromo, Pleret,
Bantul CP. Siti Murniyatun
Hp. 087838545885

3. BC Bantul 3

Payaman Utara Rt 11 Giri Rejo, Imogiri
Bantul, Bantul, DIY - CP : Vega Kesuma
Ernanto - Hp 085640607022

4. BC Sleman

Graha Jogja Medika Sejahtera. Perum
Griya Gejawan Indah Blok AD-9
Jl. Wates Km. 7 Balecatung Gamping
Sleman, DIY - CP. Dwi Medi Hartono -
Hp. 081328090003

5. BC Yogya 1

Jl. Gajah Mada Cebongan Kidul Rt.04/02
Tlogoadi, Mlati Sleman, D.I.Y - CP.
Barjana, S.Ag - Hp 0813 2863 8957

6. BC Yogya 2

Jl. Ringroad Barat Gamping Kidul No. 117
Rt 03/18 Ambarketawang Gamping
Sleman, D.I.Y - CP. H. Basit Sugiyanto,
SE, AK - Hp. 0878 3890 8480 - Email:
hpa_i_cabangjogja@yahoo.com

7. BC Yogya 3

Jl. Imogiri Barat Km 4,5 Rt 03 Dusun
Pandean, Bangunharjo, Sewon, Bantul,
DI Yogyakarta 55187 - CP. Eep Saripudin
- Hp 081328018508

8. BC Yogya 4

Jl. Prapanca No.63 Gedongkiwo,
Mantrijeron, Yogyakarta - CP. Dwi
Purwanto - WA. 087739508999

KALIMANTAN TIMUR**1. BC Balikpapan 2**

Jl. Prapatan (zeni) No. 24 Rt 13 Tegal
Sari, Balikpapan Kota, Balikpapan,
Kaltim - CP. Hartati Kamarudin
Hp 081347525061, WA 085393194652

2. BC Bontang

Jl. Bhayangkara No. 31 (samping Salon
Hana) Gunung Elai, Bontang Utara
Bontang, Kalimantan Timur 75313
CP. Muh. Taufik - Hp 0812 5885 683

3. BC Samarinda 2

Jl. Hasan Basri Gg. 5 Rt 21 No 09
Bandara, Sungai Pinang - CP. H. Ishak
Ibrahim - Hp 08115821118/0811 5522 442

4. BC Samarinda 3

Jl. Cendana No.11 Rt 20, Teluk Lerong
Ulu, Sungai Kunjang, Samarinda - CP.
Mirawaty Dermawan Hp. 082114435105

5. BC Tarakan

Jl. Dewi Sartika Rt 16 No: 2 Selumit,
Tarakan Tengah, Tarakan, Kaltim
CP. Misnah Syawal - Hp 008115440165

KALIMANTAN BARAT**1. BC Kabupaten Kayong Utara**

Jl. Sei Mengkuang Rt 2/3 Pangkalan
Buton, Sukadana, Kayong Utara - CP.
Eva Juniati - Hp. 085245485927

2. BC Ketapang

Jl. Gajahmada Dalam No. 3 Arah
Pesantren Hidayatulloh Ketapang Kecil -
CP. Weny - Hp. 082148538299

3. BC Ketapang 2

Jl. Teratai Depan Masjid Bintang Musir
Kel.Tuan-tuan, Ketapang - CP. Epan, S.Pd
- Hp. 085652076797

4. BC Kubu Raya

Jl. Adisucipto Gg. Sahabat No 11 Sungai
Raya, Kubu Raya - CP. Ismail Azwardi -
Hp. 081345908534/081345489613

5. BC Kubu Raya 2

Dusun Cempaka Rt 2/1 Kalimas, Sungai
Kakap, Kubu Raya - CP. Indah Rahayu -
Hp. 089602341776

6. BC Kubu Raya 3

Jl. Padat Karya Komplek CUKB No. A33
(Paris 3) Kubu Raya Cp : Imas Rasyana -
Hp 081254913177

7. BC Pontianak

Jl. Sultan Abdurahman No. 95 (Sebelah
Kantor Asuransi Jasa Raharja, Kota
Baru) - CP. Abdul Ghaffar - Hp.
085245562007

8. BC Pontianak 2

Jl. DR. Wahiddin, Gg. Sepakat 2 Ujung
(komplek Masjid Attaqwa) Pontianak -
CP. Puput Jaiman - Hp 089693926997

9. BC Pontianak 3

Kios Masjid Hudarrahman (samping
Alfamart ke 3 dari arah Saigon)
Jl. Tanjung Raya 2 Parit Mayor Pontianak
CP. Cristine Natalya - Hp 082354768838

10. BC Pontianak 4

Jl. Danau Sentarum 100A Pontianak
CP. Tsalisul Mujahid Fonti Ali, SE - Hp
08152207901

11. BC Pontianak 5

Jl. H. Rais A. Rahman Gg. Tiongakadang 2
No. 16 Sungai Jawi, Pontianak Barat
CP. Wagiyah - Hp 081257868800 /
085251054853

12. BC Pontianak Tenggara

Jl. Paeit H. Husin 1 No. 45 Pontianak
Tenggara. CP Hendra Hp 085787070509

13. BC Sanggau Kalbar

Alan Padat Karya Rt 12/5 Bunut, Kapuas, Sanggau - CP. Miftahul Jannah - Hp. 081393955700

14. BC Sambas

Jl. Raya Kartiasa, Pasar Tradisional Sambas No. 14C, Sambas - CP. Zainudin - Hp. 0857 5091 6889

15. BC Sambas 2

Jl. Sukaramai Komplek Villa Sejahtera 4 Dalam Kaum Rt 16/4 Blok D2 No.62 Sambas - CP. Zulpiadi Hp. 08991389925

16. BC Sambas 3

Jl. AKK (Abdul Kadir Kasim) Pemangkat Kota, Pemangkat, Sambas - CP. Karto Diansyah- Hp. 089521269699

KALIMANTAN SELATAN**1. BC Amuntai**

Jl. Negara Dipa Rt 03 No. 6 Sungai Malang, Amuntai Tengah, Hulu Sungai Utara, Kalsel 71418 - CP : Ust. Padli - Hp 0822 8113 2999

2. BC Banjarmasin

Jl. Perdagangan Komp HKS Permai B8/376 Alalak Utara, Banjarmasin Utara CP. Rusnawati - Hp 0878 1614 899

3. BC Barabai

Mahang Matang Landung Rt 1/1 No 31 Pandawan Hulu Sungai Tengah CP. Annisa Bekti U. - Hp 085251951456

4. BC Barabai 2

Jl. Merdeka Rt 6/1 Mandingin, Hulu Sungai Tengah, Kalsel - Cp Ely Rahmi - Hp. 085249965426

5. BC Kandangan

Jl. Jend. Sudirman Km. 2,5 No.6 Rt 4/2 Hamalau, Sungai Raya, Kandangan, Hulu Sungai Selatan, Kalsel - CP : Muhammad Zainal Ilmi - Telp: 0819 4492 7773, Hp: 0853 3093 0881

6. BC Kandangan 2

Jl. Ciputat No.67 Rt 01/01 Tibung Raya, Kandangan, Hulu Sungai Selatan, Kalsel CP : Joko Santoso - Hp 082152539241

7. BC Martapura

Jl. Pendidikan Gg. Anugerah Rt 7/3 Sekumpul Martapura Banjar, Kalsel CP. H Musti Jaya, SH - 081348077276

KALIMANTAN TENGAH**1. BC Katingan**

Jl. Danau Parupuk 1 No. 17 Jekan Raya, Bukit Tunggul, Palangkaraya, Kalteng CP. Sri Maspupah - Hp 0852 5289 1973

2. BC Palangkaraya

Komplek Yayasan Manarul Ilmi - Jl.Gobos VII A Palang Karaya - CP. Elyas S.PI - Hp 0811 5211 130

3. BC Pangkalan Bun

Jl. Sutan Syahrir Gg. Lombok 1 Rt.03 Madurejo, Pangkalan Bun, Kalteng 74112 - CP. Madiwar - Hp 0813 4975 5059

SULAWESI SELATAN**1. BC Bone 2**

Rumah Bekam Thibbun Nabawi Bone Jl. Dr. Wahidin S. Husodo No. 9, Mattiro Walie, Tanete Riatang Barat, Bone. CP. Jajang Mulyadi - Hp 085255896874

2. BC Gowa

BTN Minasa Upa Blok N12/12 Gunung Sari, Tamalate, Makassar, Sulsel - CP. Hasruddin, S.Pd - Hp 0823 4839 1223

3. BC Gowa 2

Gantarang Rt 1/1 Taeng, Palangga, Gowa CP : Ira Nasriani Hp. 085824393427

3. BC Makassar 1

Jl. Ir. Sutami Tol (Villa Mutiara) Kios Kirana Toko Anisa (samping Bakso Sinta) Makassar, SulSel - CP. Syafrudin, S.Pd. - Hp 0852 9966 6009

4. BC Makassar 3

BTN Minasa Upa Blok N.12/12 Makassar CP. Esti Candra - Hp 0811462001

5. BC Makassar 4

Jl. Tidung 10 STP 8 No. 139 Rt 4/10 Mapalla, Rappocini, Makassar, Sulsel CP : Nurliana - Hp. 081399617102

6. BC Makassar 5

Jl. Perintis Kemerdekaan Km.10 No 38 Makassar - CP. Ekawati Abbas Hp. 085398356747

7. BC Maros

Pemukiman Batara Blok A.2/7 Maccopa Maros, Sulsel - CP. Nurlina - Hp 0813 4367 1623 / 0811 4450 700

8. BC Palopo

Jl. H. Hasan No.19 (depan SDN 13 Tappkng samping TK Tunas Bangsa) Palopo - CP. ZB. Firly Ramli Hp. 08128005291 / 085279954581

9. BC Panakukang

Jl. Ruko Butik Mahrin, Jl. Pengayoman No.41A Masale, Panakukang Makassar, CP. Ratu Siti Arifah - Hp 0811 464 466

10. BC Pinrang

Jl. Jendral A Yani No 227 Pinrang CP. Hj. Mardiana SS. - Hp 08124215091

11. BC Sengkang

Jl. Poros Soppeng, Wajo Takku, Desa Baringeng, Lilirilau Soppeng, Sulsel CP. Kasmiyah - Hp. 0813 5588 0227 / 08114450077

12. BC Soppeng

Jl. Appanang Indah No. 33 Appanang, Liliriaja, Soppeng, Sulsel - CP. H. Bahtiar, S.Pd. - Hp 0852 3999 7899

13. BC Takalar

Ds. Parambambe, Galesong, Takalar - CP. Indaria Suddin - Hp 0813 5533 0043

SULAWESI TENGAH

1. BC Palu

BTN Griya Tadulako Permai Blok A.2 No.9, Tondo, Palu Timur, Palu Sulteng CP. Neli Rahman SKM - 082394142872

2. BC Palu 3

Alawatika, Tondo, Mantikulore, Palu CP. Moh. Iqbal - Hp 08114567018 / 082191245466

3. BC Toli-Toli

Jl. Sultan Alauddin, Tawanjuka, Kota Palu, Sulteng - CP. Ardiana Arifuddin, SE - WA. 081236276428

SULAWESI UTARA

1. BC Manado

Jl. DI Panjaitan No.16 Istiqlal, Wenangkota, Manado, Sulut- CP. Fadlun Jibran - Hp 0811430315 / 082193677424

SULAWESI TENGGARA

1. BC Baubau

Jl. Nusa Indah Kav 34 Toko Raffaysyah Martkel. Waruruma, Kokalukuna, Baubau Sulteng 93717 - CP. Santi Yumrotin WA. 081310956061

2. BC Kendari 2

Jl. Saranani Komp. Perum Tumbuh 1 Jl. Rongga 1 No. 2 (samping Masjid Al Muqarrobun) Mandonga, Kendari CP. Danial Tasmi - Hp 0821 8904 2777

GORONTALO

1. BC Gorontalo

Jl. Prof. HB. Jassin No. 298 Rt 03/04 Wumialo, Kota Tengah, Gorontalo CP. Rusmin Itinio - Hp 0852 4090 7233

2. BC Gorontalo 2

Perum Altira 3 Blok A-30, Sawit, Tuladengi, Duingingi, Gorontalo CP. Ulyas Rahim - Hp 085226418726

3. BC Kabupaten Gorontalo

Jl. Mariduhaya Lingk. Durian Rt 5/2 Hepu Hulawa, Limboto, Gorontalo CP. Abdul Kadir - Hp 085240472792

MALUKU

1. BC Ambon

Komplek Gadihu Indah Rt 2/13 Desa Batu Merah, Sirimau, Ambon, Maluku CP. Firstma Salsabila-Hp 081377729698

2. BC Maluku

BTN Manusela Blok A No 4-5 (samping TK Assalam Ambon) Desa Batu Merah, Siriman, Ambon - CP. Ipa Nur Alydrus - Hp 0852 4361 2111 / 0813 4450 2447

MALUKU UTARA

1. BC Halmahera

Wisma Primadona Desa Hijrah Jl. Lintas Halmahera, Sofifi, Maluku Utara CP. Jainab D Syamsuddin - Hp 081340453072

2. BC Ternate Selatan

Jl. Cempaka No. 220 Rt 09 Tanah Tinggi, Ternate Selatan - CP. Hasbi M Albaar - Hp 0812 4414 6038 / 0813 4006 9588

NTB (NUSA TENGGARA BARAT)

1. BC Lombok

Perum Masbagik Asri Blok C No. 8, Tanak Malit, Masbagik Selatan, Lombok CP. Erwin C.K. - Hp 0898 9770 790

2. BC Mataram

Jl. Salahudin Gg. Radio Dalam Perum RRI No.99 Bendega, Tanjung Karang, Sekarbela, Mataram NTB - CP. Irwan Shah - Hp 081232323145

3. BC Sumbawa

Jl. Cendrawasih No. 77 Rt 03/06 Brang Biji, Sumbawa, NTB - CP. Yumi K. Hasby - Hp 0812 3996 4470

4. BC Sumbawa 2

Jl. Diponegoro 115A Sumbawa Besar, CP. H. Abdul Muis Nur - Hp 0818 561 827

REPRESENTATIVE OFFICE
MALAYSIA

1. **Representative Office Malaysia :
Syah Alam**

A-10 & 11 Wisma GMH Worldwide @7 Jl.
Lazuardi 7/29 (Area Country Code
40000) Syah Alam, Selangor, Malaysia
CP. Ghazali Bin Hassan
Hp +60 19324 9171

REPRESENTATIVE OFFICE
THAILAND

1. **Representative Office Thailand**

Halal Network International Co., Ltd 13
Soi Naris (Manu-Nittaya), Manu-nittaya
Road, T. Sateng, A. Muang, Ch. Yala
(95000) - CP. Narong Hassane
Hp +66 73 299551



*Melebarkan
Sayap*
— —
MENJANGKAU LEBIH LUAS
MEMBERI MANFAAT LEBIH BANYAK



Wujudkan Semua Impian Terbaik Anda

LED Sapphire adalah seorang LED HNI yang memiliki **7 jalur ED** (tidak harus di generasi pertama), dengan omset masing-masing ED minimal 24.000 poin. TP Pribadi LED Emerald \geq 600 Poin.
*Sapphire LED is an HNI LED that has **7 ED lines** (unnecessarily from 1st generation) with each minimum ED sales of 24.000 points. Emerald LED's personal sales target \geq 600 points.*

SUCCESS PLAN

- PROFIL PERUSAHAAN | *COMPANY PROFILE*
- HNI BUSINESS CENTER
- **SUCCESS PLAN**
- PERATURAN KEAGENAN | *CODE OF CONDUCT*



DEWAN SYARIAH NASIONAL - MUI

National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama

SERTIFIKAT



Dengan memaparkan bukti syukur ke hadirat Allah Subhanahu wa Ta'ala, Setelah mempelajari, meneliti, meninjau dan meninjau, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia menyatakan bahwa:

- Nama : PT Herba Penawar Alwabida Indonesia
Kelompok : Penjualan Langsung Berjenjang Syariah
Alamat : Jl. Inspeksi Saluran Kalimalang Blok 9-K RT. 005 RW. 10
Kel. Pondok Kelapa, Kec. Duren Sawit, Jakarta Timur
Produk : Produk Kesehatan

telah memenuhi prinsip syariah

berdasarkan SK No. 014.71.01/DSN-MUI/XII/2018. Sertifikat ini berlaku sampai tanggal 19 Desember 2021.

Jakarta, 20 Desember 2018 M / 12 Rabiul Aghir 1440 H

DEWAN SYARIAH NASIONAL-
MAJELIS ULAMA INDONESIA

PROF. DR. KH. MAURUF AMIN
Ketua



DR. H. ANWAR ABBAS, MM, MAG K
Sekretaris

PARADIGMA SUKSES BISNIS HNI

Sukses bisnis jaringan Halal Network HNI sangat ditentukan oleh:

- Persentase level peringkat yang tinggi
- Omset bisnis jaringan yang besar
- Prestasi yang tepat (cara kerja yang benar)

Untuk membantu mencapai kesuksesan bisnis di HNI, gunakanlah buku-buku dibawah ini:

1. Panduan Sukses (buku ini)
2. Paket Support System
3. Vital Sign: Jalan Suksesku

SUCCESS PARADIGM OF HNI BUSINESS

The success in HNI networking business is determined by 3 things, those are:

- *Percentage of high rank*
- *A big sales on networking business*
- *The right achievement (right method of work)*

And to help you achieve success in HNI bussiness, it's suggested to use books listed below:

1. *Success Guide Book (this book)*
2. *Success System Package*
3. *Vital Sign: My Success Path*

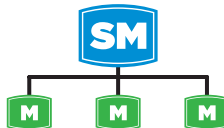
ISTILAH-ISTILAH PERINGKAT TERMS OF RANKS

AB **AGEN BARU (AB) | NEW AGENT** : **10% - 14% - 17%**
 Akumulasi TP pribadi dan grup (tanpa batas waktu)
The accumulation of personal and group sales target (no time limit)

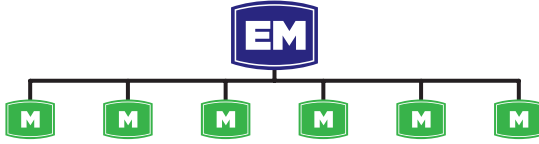
- Agent 10% : < 1.000 Points
- Agent 14% : 1.000 - < 2.000 Points
- Agent 17% : 2.000 - < 3.000 Points

M **MANAGER (M)** : **≥ 3.000 Points** **20%**
 Akumulasi TP Pribadi dan Group ≥ 3000 PV (tanpa batas waktu)
The accumulation of personal & group sales target is ≥ 3000 PV (no time limit)

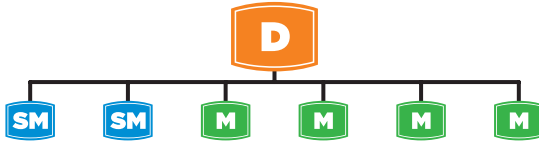
SM **SENIOR MANAGER (SM)** : **3 M** **23%**



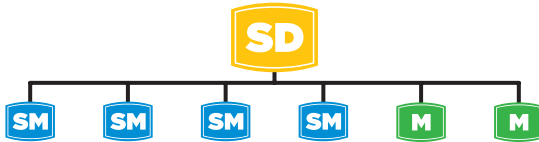
EM EXECUTIVE MANAGER (SM) : 6 M 26%



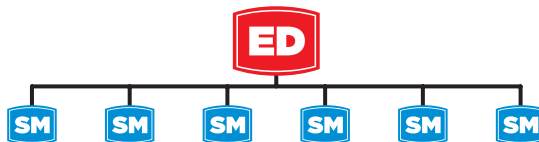
D DIRECTOR (D) : 2 SM + 4 M 29%



SD SENIOR DIRECTOR (SD) : 4 SM + 2 M 32%



ED EXECUTIVE DIRECTOR (ED) : 6 SM 35%



KEUNTUNGAN LANGSUNG DIRECT PROFIT

Keuntungan yang didapat sebesar 20 % - 30 % dari setiap produk HNI berdasarkan harga agen.

A 20 % - 30 % profit obtained from all HNI items or products based on the agent's price.



Contoh (Example) 1: TRUSON

Harga Konsumen (Consumer Price)	Rp 110.000
Harga Agen (Agent Price)	Rp 90.000
Keuntungan Langsung (Direct Profit)	Rp 20.000 = 20%
Poin (Points)	30



Contoh (Example) 2: STIMFIBRE

Harga Konsumen (Consumer Price)	Rp 350.000
Harga Agen (Agent Price)	Rp 250.000
Keuntungan Langsung (Direct Profit)	Rp 100.000 = 28,5%
Poin (Points)	100

BONUS DAN ROYALTI AGEN

1. Bonus Agenstok
2. Bonus Prestasi Pribadi (BPP)
3. Bonus Prestasi Group (BPG)
4. Bonus Generasi Peringkat (BGP)
5. Bonus Gold-Diamond-Crown (GDC)
6. Royalti Stabilitas Belanja (RSB)
7. Royalti Kemajuan Jaringan (RKJ)
8. Royalti Komitmen Tahunan (RKT)
9. Royalti LED
10. Royalti LED Sapphire, LED Emerald, dan LED Platinum

Catatan:

- Definisi bonus, royalti, poin, and target prestasi bisa dilihat pada bab KODE ETIK.
- Untuk perhitungan bonus dan royalti, konversi nilai 1 poin adalah senilai dengan Rp1.000
- Syarat kenaikan peringkat Agen adalah melakukan TP pribadi minimal 100 poin.

AGENT'S BONUS AND ROYALTY

1. Stock Agent Bonus
2. Personal Achievement Bonus
3. Group Achievement Bonus
4. Agent Rank Generation Bonus
5. Gold-Diamond-Crown Bonus
6. Royalty of Purchase Stability
7. Royalty of Network Growth
8. Royalty for LED
9. Annual Commitment Royalty
10. Royalty for LED Sapphire, LED Emerald, and LED Platinum

Notes:

- Definition of bonus, royalty, point, and achievement target are in the CODE OF CONDUCT chapter.
- In bonus and royalty calculation, 1 poin is equal with Rp1.000.
- The requirement for rank promotion is to have minimum personal sales target of 100 points.

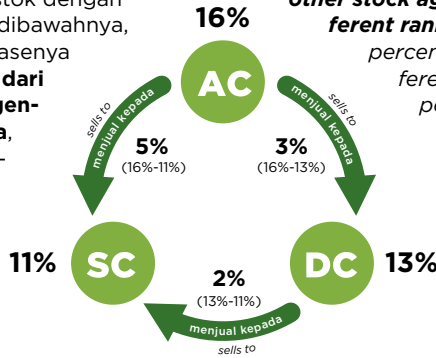
1. BONUS AGENSTOK

Bonus Agenstok adalah bonus yang diperoleh dari total poin penjualan agenstok (SC/DC/AC) dikali persentase agenstok dengan ketentuan sebagai berikut:

Jika penjualan dilakukan dengan agen biasa:

1. Agency Center (AC) : **16%**
2. Distribution Center (DC) : **13%**
3. Stock Center (SC) : **11%**

Jika penjualan dilakukan dengan agenstok dengan tingkat niaga dibawahnya, besar persentasenya adalah **selisih dari persentase agenstok keduanya**, seperti digambarkan pada bagan.



1. STOCK AGENT BONUS

Stock Agent Bonus is bonus rewarded to agenstocks after multiplying stock agent total sales point in a month with percentage, explained as below:

If the purchase made by regular agent(s):

1. Agency Center (AC) : **16%**
2. Distribution Center (DC) : **13%**
3. Stock Center (SC) : **11%**

If the purchase made by another stock agent(s) in different rank(s), then the percentage is the difference between the percentage of both stock agents, as illustrated in the chart.

2. BONUS PRESTASI PRIBADI (BPP)

Bonus Prestasi Pribadi (BPP) adalah bonus yang dihitung dari total TP pribadi agen dalam 1 (satu) bulan, dikalikan dengan persentase peringkat agen.

Contoh perhitungan BPP adalah sebagai berikut:
The example of BPP calculation is explained as follow:

Poin Pribadi (Personal Points)	: 1.000 points
Peringkat (Rank)	: Manager (20%)
BPP	= 20% x 1.000 points x 1.000
	= Rp 200.000

2. PERSONAL ACHIEVEMENT BONUS

Personal Achievement Bonus or BPP is a bonus on one agent's personal sales target points multiplied with percentage based on rank.

3. BONUS PRESTASI GROUP (BPG)

Bonus Prestasi Group (BPG) adalah persentase peringkat dikali total poin group (tidak termasuk poin pribadi) dikurangi BPG dari mitra yang aktif.

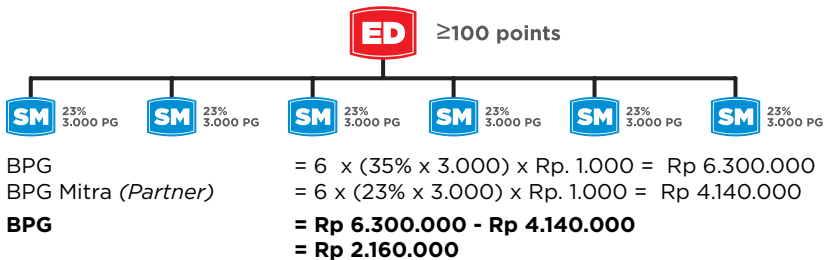
Syarat mendapatkan BPG adalah memiliki TP pribadi ≥ 100 poin.

3. GROUP ACHIEVEMENT BONUS

Group Achievement Bonus is a bonus which calculated as follow: ranks percentage multiplied by total group point (not include personal point) minus BPG of active partner in line.

Requirement needed obtain this bonus is the personal sales target must be ≥ 100 points.

Cara perhitungan BPG adalah sebagai berikut:
The calculation method is explained as follow:



4. BONUS GENERASI PERINGKAT (BGP)

Bonus Generasi Peringkat (BGP) diberikan kepada agen dengan peringkat minimal Manager aktif yang memiliki mitra berperingkat minimal **Manager aktif**.

Manager aktif adalah Manager dengan TP pribadi ≥ 200 poin.

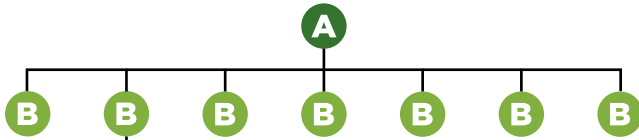
Bonus dikeluarkan untuk 3-10 generasi sesuai kualifikasi dan syarat yang berlaku.

4. AGENT RANK GENERATION BONUS

Agent Rank Generation Bonus is given to active agents with minimal rank of a Manager and has active partner agent with minimal rank of a Manager.

An active Manager is Manager ranked agent with personal sales target of ≥ 200 points.

The bonus will be awarded to 3-10 generations according to applied qualifications and conditions.



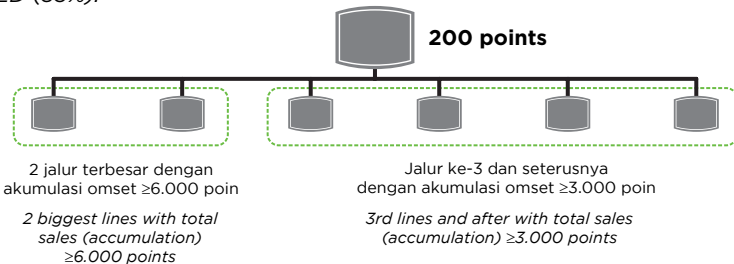
- G1 **B** 6%
- G2 **B** 4%
- G3 **B** 3%
- G4 **B** 2%
- G5 **B** 2%
- G6 **B** 2%
- G7 **B** 1.5%
- G8 **B** 1.5%
- G9 **B** 2%
- G10 **B** 2%

RANK	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	%
M	6	4	3	-	-	-	-	-	-	-	13
SM	6	4	3	2	-	-	-	-	-	-	15
EM	6	4	3	2	2	2	-	-	-	-	19
D	6	4	3	2	2	2	-	-	-	-	19
SD	6	4	3	2	2	2	-	-	-	-	19
ED	6	4	3	2	2	2	1.5	-	-	-	22
GED	6	4	3	2	2	2	1.5	1.5	-	-	22
DED	6	4	3	2	2	2	1.5	1.5	2	-	24
CED	6	4	3	2	2	2	1.5	1.5	2	2	26

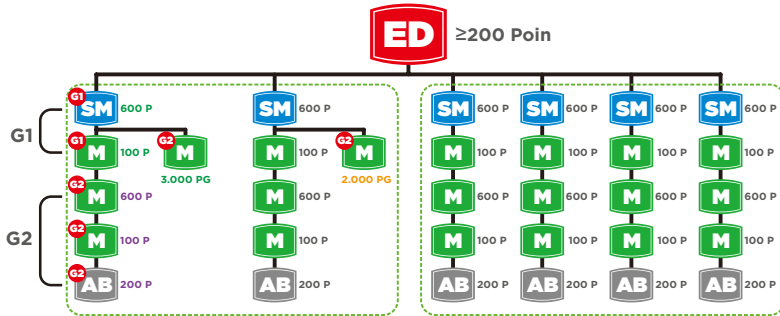
- Memiliki minimal 3 jalur aktif dengan total omset 2 jalur terbesar ≥ 6.000 poin dan jalur ke-3 dan seterusnya ≥ 3.000 poin.
Has minimum of 3 active lines, where the 2 biggest lines have total sales ≥ 6.000 points, and the third line and after have total sales ≥ 3.000 points.
- **LED** dengan sales target pribadi ≥ 600 poin, BBG 7 juta per bulan, dan minimal TPG (Total Poin Group) ≥ 36.000 poin. TPG perjalur yang dihitung maksimal 9.000 poin.
LED with personal sales target ≥ 600 points, BBG 7 millions per month, and minimum TPG of ≥ 36.000 points. Maximum calculated TPG is 9,000 points per line.
- **LED PRIME** dengan sales target pribadi ≥ 600 poin, BBG 15 juta per bulan, dan minimal TPG (Total Poin Group) ≥ 36.000 poin. TPG perjalur yang dihitung maksimal 9.000 poin.
LED PRIME with personal sales target ≥ 600 points, BBG 15 millions per month, and minimum TPG of ≥ 36.000 points. Maximum calculated TPG is 9,000 points per line.

Contoh skema jalur aktif untuk BGP dari Generasi 4-6, dari peringkat SM (23%) sampai ED (35%).

Example of scheme of active line for BGP from 4-6 generation for SM (23%) to ED (35%).



Contoh perhitungan BGP (simulasi 1 jalur) adalah sebagai berikut:
 The example of BGP Calculation (1 line simulation) is as explained below:



2 jalur terbesar dengan akumulasi omset ≥ 6.000 poin
 2 biggest lines with sales accumulation of ≥ 6.000 points

Jalur ke-3 dan seterusnya dengan akumulasi omset ≥ 3.000 poin
 3rd lines and after with sales accumulation of ≥ 3.000 points

BGP $G1 = 6 \times (6\% \times 700) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 252.000$
 $G2 = 1 \times (4\% \times 3.000) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 120.000$
 $G2 = 1 \times (4\% \times 2.000) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 80.000$
 BGP $G2 = 6 \times (4\% \times 900) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 216.000$
 $= \text{Rp } 668.000$

5. BONUS GOLD-DIAMOND-CROWN (GDC)

Bonus ini diberikan kepada agen berperingkat GED/DED/CED atau yang lebih tinggi dengan syarat sebagai berikut:

GED (Gold Executive Director)

- TP pribadi ≥ 600 poin
- Memiliki 2 ED aktif dengan omset grup ≥ 9.000 poin di jalur yang berbeda
- ED aktif yang dimaksud tidak harus dari Generasi-1
- Memiliki omset grup di jalur lain ≥ 9.000 poin

5. GOLD-DIAMOND-CROWN BONUS

A bonus given to agent with GED/DED/CED rank or higher with requirement as below:

GED (Gold Executive Director)

- Sales target ≥ 600 points
- Have 2 active EDs in different line with group sales ≥ 9.000 points each
- The active ED doesn't have to be from the 1st generation
- Have group sales in other line ≥ 9.000 points



DED (Diamond Executive Director)

- TP pribadi ≥ 600 poin
- Memiliki 4 ED aktif dengan omset grup ≥ 9.000 poin di jalur yang berbeda
- ED aktif yang dimaksud tidak harus dari Generasi-1
- Memiliki omset grup di jalur lain ≥ 9.000 poin.

DED (Diamond Executive Director)

- Sales target ≥ 600 points
- Have 4 active EDs in different line with group sales ≥ 9.000 points each
- The active ED doesn't have to be from the 1st generation
- Have group sales in other line ≥ 9.000 points

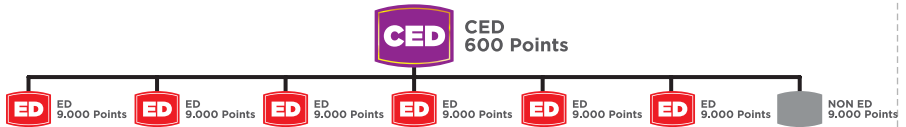


CED (Crown Executive Director)

- TP pribadi ≥ 600 poin
- Memiliki 6 ED aktif dengan omset grup ≥ 9.000 poin di jalur yang berbeda
- ED aktif yang dimaksud tidak harus dari Generasi-1
- Memiliki omset grup di jalur lain ≥ 9.000 poin.

CED (Crown Executive Director)

- Sales target ≥ 600 points
- Have 6 active EDs in different line with group sales ≥ 9.000 points each
- The active ED doesn't have to be from the 1st generation
- Have group sales in other line ≥ 9.000 points

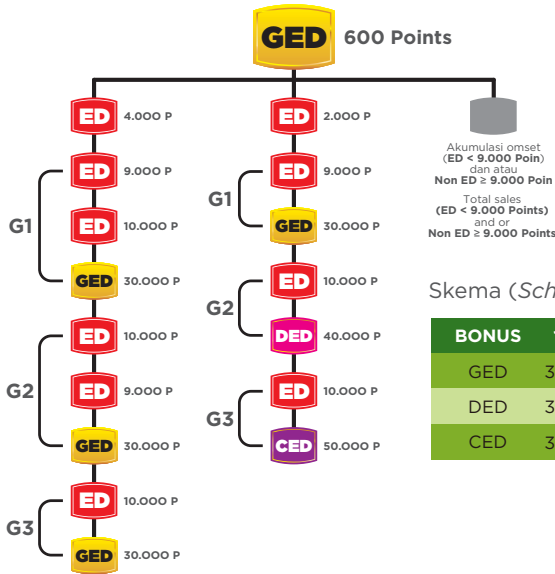


ED aktif adalah agen berperingkat minimal ED dengan TP ≥ 200 poin.

An active ED is an agent with minimum rank of ED and sales target point ≥ 200 points.

Berikut ini adalah contoh perhitungan Bonus GDC dengan simulasi 1 jalur dan berdasarkan osmet group.

The example of GDC bonus calculation with 1 line simulation based on group sales is explained as below.



Skema (Scheme)

BONUS	1	2	3	4	5	Σ
GED	3%	2%	2%	-	-	7%
DED	3%	2%	2%	2%	-	9%
CED	3%	2%	2%	2%	1%	10%

$$\begin{aligned}
 G1 &= (3\% \times 49.000) + (3\% \times 39.000) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 2.640.000 \\
 G2 &= (2\% \times 49.000) + (2\% \times 50.000) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 1.980.000 \\
 G3 &= (2\% \times 40.000) + (2\% \times 60.000) \times \text{Rp } 1.000 = \text{Rp } 2.000.000 \\
 &= \text{Rp } \mathbf{6.620.000}
 \end{aligned}$$

6. ROYALTI STABILITAS BELANJA (RSB)

Royalti Stabilitas Belanja (RSB) diberikan kepada Agen yang berperingkat AB dan Manager yang melakukan TP pribadi minimal 200 poin selama 3 bulan berturut-turut, atau 600 Poin sebulan dan melanjutkan TP pribadi 200 poin setiap bulan.

Royalti diberikan sebesar 5% dari Poin Internasional HNI yang dibagikan secara merata kepada Agen yang memenuhi syarat diatas.

Agen yang berperingkat AB atau Manager harus melakukan TP

6. ROYALTY OF PURCHASE STABILITY

This royalty is given to an agent with AB rank and Manager with personal sales target of least 200 points in 3 consecutive months or 600 points in a month, and continuously reach 200 points sales target in the following months.

The royalty is given 5% from the HNI International Point which is divided equally to an agent who meets the requirement.

An agent with AB rank or Manager have to have personal sales target of 200 points to get

pribadi 200 poin untuk mendapatkan royalti stabilitas belanja (RSB).

Cara perhitungan RSB adalah sebagai berikut:

the royalty of shopping stability (RSB).

The Royalty of Purchase Stability (RSB) calculation method is explained as below:

Contoh (Example)

Poin Internasional HNI (*HNI international points*) : 7.000.000 Points
 Agen yang dapat RSB (*Number of eligible agents*) : 3.500 Agents

$$RSB = \frac{(5\% \times 7.000.000 \text{ Points} \times \text{Rp } 1000)}{3.500} = \text{Rp } 100.000$$

7. ROYALTI KEMAJUAN JARINGAN (RKJ)

Syarat TP pribadi untuk mendapatkan RKJ dijelaskan pada tabel berikut:

7. ROYALTY OF NETWORK GROWTH

The requirement of personal sales target to get RKJ is as described below:

Syarat TP Pribadi (<i>Required Personal Sales Target</i>)	Nilai RKJ (<i>RKJ Value</i>)
200 Points	x 1
600 Points	x 3

- Peringkat ≥ Senior Manager (SM)
- Royalti diberikan 9% dari-pada Poin Internasional HNI secara proposional berdasarkan perolehan poin.
- Perhitungan poin dari masing-masing jalur dengan batasan sebagai berikut sesuai peringkat agen:

- *Rank ≥ Senior Manager (SM)*
- *The royalty is 9% from HNI international points and proportionally awarded based on achieved points.*
- *Point calculation from each line with limit based on agent's rank is described as below:*

Peringkat Anda (<i>Your Rank</i>)	Index Maksimum per Jalur (<i>Maximum Index per Line</i>)
SENIOR MANAGER	2
EXECUTIVE MANAGER	3
DIRECTOR	4
SENIOR DIRECTOR	5
EXECUTIVE DIRECTOR	6

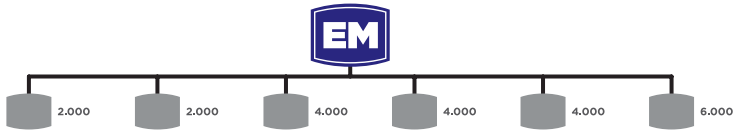
Keterangan : 1 INDEX = 1.000 Poin
 Notes : 1 INDEX = 1.000 Points

Perhitungan Royalti RKJ (RKJ Calculation method)

$$\frac{\text{Index RKJ Anda (Your RKJ Index)}}{\text{Index RKJ Agen Internasional (International Agents RKJ Index)}} \times 9\% \text{ dari POIN Internasional HNI (9\% from HNI International POINTS)} \times \text{Rp1.000}$$

Contoh (Example)

Poin Internasional HNI (HNI international points) : 14.000.000 Points
 Indeks RKJ Agen Internasional (International RKJ index) : 24.000 Agents



Index RKJ Anda (Your RKJ index) = 2 + 2 + 3 + 3 + 3 + 3 = **16 Index**
 RKJ Anda (Your RKJ) = $\frac{16}{24.000} \times 9\% \times 14.000.000 \text{ points} \times \text{Rp1.000}$
 = **Rp 840.000** (If sales target 200 Points)

IF sales target 600 Points = Rp 840.000 x 3 = Rp 2.520.000

8.ROYALTI LED (Loyal Executive Director)

- TP pribadi ≥ 600 Poin
- Royalti diberikan 5% daripada Poin Internasional HNI secara proporsional berdasarkan perolehan poin.
- Perhitungan poin dari masing-masing jalur adalah maksimal 18.000 poin.

8.ROYALTY FOR LED (Loyal Executive Director)

- Personal sales target point ≥600 points
- The royalty amount is 5% from HNI international points proportionally awarded based on achieved points.
- Point calculation from each line is 18.000 points maximum.

**Cara perhitungan Royalti LED adalah sebagai berikut:
 The royalty calculation method is explained below:**

$$\frac{\text{Nilai POIN Anda (Your POINTS Value)}}{\text{Nilai POIN Internasional HNI (HNI International POINTS Value)}} \times 5\% \text{ dari POIN Internasional HNI (5\% from HNI International POINTS)} \times \text{Rp1.000}$$

9. ROYALTI KOMITMEN TAHUNAN (RKT)

Royalti Komitmen Tahunan (RKT) adalah bonus bagi para LED HNI yang senantiasa terus meningkatkan prestasinya juga menjaga loyalitasnya dalam setiap tahunnya.

Nilai RKT adalah sebesar 3% dari Poin HNI International, diberikan secara proporsional berdasarkan kokoh jalur, kepada semua LED yang memenuhi syarat prestasi.

Syarat:

- LED HNI, berkualitas dan menunjukkan Loyalitas terbaik kepada HNI.
- TP pribadi ≥ 600 Poin.
- Memiliki kokoh 6 jalur minimal @ 6000 PG.

Perhitungan Indeks Kokoh Jalur adalah sebagai berikut:

- Index Jalur Kokoh, dihitung atas prestasi masing-masing LED untuk setiap bulannya sesuai Poin HNI International di bulan itu, secara proporsional sesuai ketentuan.
- Skema Jalur Kokoh adalah sebagai berikut:

Kokoh Jalur (Solid Network)	Indeks (Index)
6.000 - 8.999 Poin	1
9.000 - 17.999 Poin	2
≥ 18.000	3

- LED yang tidak memenuhi syarat minimal 6 Jalur Kokoh, index-nya tetap dihitung untuk menambah Bilangan Pembagi (Index Jalur Kokoh International)

9. ANNUAL COMMITMENT ROYALTY

Annual Commitment Royalty (RKT) is an annual bonus awarded to HNI LED who continuously improves the performance and preserve the loyalty towards HNI through the year.

RKT value is 3% of HNI International Points and proportionally awarded to all eligible LEDs based on the LED's solid network lines.

Requirements:

- A qualified HNI LED who proved the best Loyalty towards HNI.
- Personal sales target ≥ 600 points.
- Has at least 6 solid network lines with minimal @ 6000 group points.

Calculation method of solid network lines index :

- The solid network lines index is proportionally calculated based on the LED's achievements for each month in accordance to HNI International Points in that month.
- The calculation scheme is explained as below:

- The index of LEDs who can't fulfill the 6 solid networks requirement, will be counted as additional divisor (Solid Network International Index)

Cara Perhitungan Royalti Komitmen Tahunan (RKT):
RKT Calculation method is explained as below:

RKT Anda dibulan ke-1 (1st Month RKT):

$$\frac{\text{Index Jalur Kokoh Anda (Your Solid Network Index)}}{\text{Index Jalur Kokoh Internasional (International Solid Network Index)}} \times 3\% \times \text{POIN Internasional HNI Bulan-1 (1st Month HNI International POINTS)} \times \text{Rp1.000}$$

RKT Anda dalam 1 tahun = RKT Bln 1 + RKT Bln 2 + RKT Bln 3 + ... + RKT Bln 12
Your RKT in 1 year = 1st Month RKT + 2nd Month RKT + 3rd Month RKT + ... + 12th Month RKT

10. ROYALTI LED SAPPHIRE, EMERALD, & PLATINUM (SEP)

KETENTUAN ROYALTI

1. Nilai Royalti LED SEP secara total adalah **2,5% dari Omset Poin HNI International**.
2. Syarat minimal omset HNI Internasional yang tercapai untuk dapat keluarnya Royalti LED SEP ditentukan oleh SK Direksi.
3. Pembagian royalti dilakukan secara proporsional dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. Setiap LCED SEP akan dihitung **total poin serapannya** (per jalur maksimal 54.000 Poin).
 - b. Total poin serapan semua LCED SEP **dijumlahkan menjadi satu** dan ditetapkan sebagai **bilangan pembagi** untuk menetapkan Indeks yang diperoleh masing-masing LCED SEP.

10. ROYALTY FOR SAPPHIRE, EMERALD, & PLATINUM LED

TERMS OF ROYALTY

1. *The amount of royalty for SEP LED in total is **2.5% from HNI International Sales Points**.*
2. *The minimum requirement of HNI-HPAI international sales for this royalty is decided by HNI directors.*
3. *The royalty is distributed proportionally with the following conditions:*
 - a. *The total uptake points of each LCED SEP will be counted with maximum of 54,000 points per line.*
 - b. *The total uptake points for all LCED SEPs will be added together and set as a divisor to determine the Index obtained by each LCED SEP.*
 - c. *Each LCED SEP will have an SEP Index which will be propor-*

- c. Setiap LCED SEP memiliki Indeks SEP yang kemudian secara Proporsional akan dikalikan dengan Total ROYALTY SEP yang tersedia.

which will be proportionally multiplied by the total of available SEPs royalty.

LED SAPPHIRE

LED Sapphire adalah LED HNI yang memiliki 7 jalur ED (tidak harus di generasi pertama), dengan omset masing-masing ED minimal 24.000 poin.

Syarat:

TP Pribadi LED Sapphire ≥ 600 poin.

SAPPHIRE LED

Sapphire LED is an HNI LED that has 7 ED lines (unnecessarily from 1st generation) with each minimum ED sales of 24.000 points.

Requirement:

Sapphire LED's personal sales target ≥ 600 points.

Skema LED Sapphire (Scheme of LED Sapphire)



LED EMERALD

LED Emerald adalah LED HNI yang memiliki 9 jalur ED (tidak harus di generasi pertama), dengan omset masing-masing ED minimal 24.000 poin.

Syarat:

TP Pribadi LED Emerald ≥ 600 Poin.

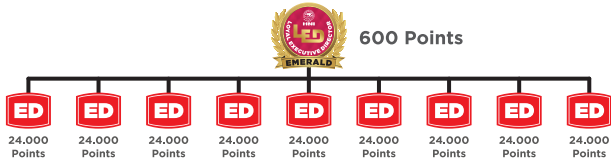
EMERALD LED

Emerald LED is an HNI LED that has 9 ED lines (unnecessarily from 1st generation) with each minimum ED sales of 24.000 points.

Requirement:

Emerald LED's personal sales target ≥ 600 points.

Skema LED Emerald (Scheme of LED Emerald)



LED PLATINUM

LED Platinum adalah LED HNI yang memiliki 12 jalur ED (tidak harus di generasi pertama), dengan omset masing-masing ED minimal 24.000 poin.

Syarat:

TP Pribadi LED Platinum \geq 600 Poin.

PLATINUM LED

Platinum LED is an HNI LED that has 12 ED lines (unnecessarily from 1st generation) with each minimum ED sales of 24.000 points.

Requirement:

Platinum LED's personal sales target \geq 600 points.

Skema LED Platinum (Scheme of LED Platinum)



BONUS BERSIH GRUP (BBG)

Bonus Bersih Grup (BBG) adalah perhitungan bonus yang menjadi ukuran prestasi seorang Agen HNI, didasari atas prestasi pergerakan, pertumbuhan, dan perkembangan Bisnis Jaringannya.

BBG adalah total seluruh bonus dan royalti dikurangi Bonus Agen-stok dan dikurangi Bonus Prestasi Pribadi.

GROUP NET BONUS

BBG is a bonus calculation that becomes the indicator of achievement of an agent based on work achievement, growth, and development of the network business.

BBG is the total bonus and royalty minus Stock Agent Bonus minus personal achievement bonus.

$$\text{BBG} = \text{Total Bonus} - \text{Stock Agent Bonus} - \text{BPP}$$



*Melebarkan
Sayap*
— —
MENJANGKAU LEBIH LUAS
MEMBERI MANFAAT LEBIH BANYAK



Wujudkan Semua Impian Terbaik Anda

LED Emerald adalah seorang LED HNI yang memiliki **9 jalur ED** (tidak harus di generasi pertama), dengan omset masing-masing ED minimal 24.000 poin. TP Pribadi LED Emerald ≥ 600 Poin. *Emerald LED is an HNI LED that has **9 ED lines** (unnecessarily from 1st generation) with each minimum ED sales of 24,000 points. Emerald LED's personal sales target ≥ 600 points.*

PERATURAN KEAGENAN *CODE OF CONDUCT*

- PROFIL PERUSAHAAN | *COMPANY PROFILE*
- HNI BUSINESS CENTER
- SUCCESS PLAN
- **PERATURAN KEAGENAN | *CODE OF CONDUCT***

BAB I UMUM

PASAL 1 : LATAR BELAKANG

PT Herba Penawar Alwahida Indonesia untuk selanjutnya disebut HNI (*Halal Network International*), menyadari pentingnya reputasi yang baik. Untuk memelihara reputasi yang baik dibutuhkan tanggung jawab dan profesionalisme tinggi dari setiap pelaku bisnis yang terlibat dikarenakan perusahaan *Halal Network* adalah bidang usaha yang berlandaskan pada kepercayaan dan kejujuran.

Prinsip-prinsip usaha dari perusahaan adalah tindakan yang bertanggung jawab dengan integritas yang baik, berdasarkan norma Syariah Islam, patuh dengan hukum dan peraturan yang berlaku serta menghormati norma-norma universal yang berlaku dan dipahami secara umum oleh masyarakat dunia. Agen perusahaan untuk selanjutnya disebut Agen, sebagai salah satu pelaku bisnis *Halal Network* yang berpengaruh terhadap reputasi Perusahaan harus dilengkapi dengan Peraturan Keagenan untuk menghindari benturan kepentingan, penyalahgunaan wewenang dan penyalahgunaan informasi.

Peraturan Keagenan ini ditujukan agar setiap Agen selalu bertindak dengan etis, konsisten dan penuh integritas sesuai dengan prinsip perusahaan dalam membangun kepercayaan dari masyarakat. Selain itu, kepatuhan Agen terhadap Syariah Islam, hukum dan peraturan yang berlaku serta rasa hormat terhadap tradisi dan budaya Indonesia mencerminkan bahwa praktik penjualan akurat, lengkap, berimbang dan memenuhi etika standar. Dengan demikian, Peraturan Keagenan ini wajib dipatuhi oleh setiap Agen dalam menjalankan profesinya.

PASAL 2 : PENJELASAN UMUM

Dalam Peraturan Keagenan ini yang dimaksud dengan:

1. **PT. HPAI** adalah perusahaan yang bergerak di bidang Usaha Perdagangan Produk dimana sistem atau cara pemasarannya dilakukan melalui kegiatan penjualan langsung melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan mitra usaha (Direct Selling) dengan konsep halal network.
2. **AGEN** adalah perseorangan atau badan usaha atau lembaga yang telah terdaftar menjadi distributor HNI.
3. **AGEN AKTIF** adalah agen yang secara resmi terdaftar di perusahaan dan dalam waktu 6 (enam) bulan melakukan minimal 1 (satu) kali penjualan produk melalui Agenstok resmi HNI.
4. **HALAL NETWORK** adalah jaringan usaha halal dalam upaya menyediakan, memasarkan, dan mengampanyekan produk *Halalan Thayyiban* dalam rangka mewujudkan seluas-luasnya pasar produk *Halalan Thayyiban* yang dilakukan secara bersama-sama para pihak yang tergabung dalam HNI sesuai syariat Islam.
5. **Komisi Disiplin dan Etika (KODE) HNI** adalah komisioner yang keagenannya terdiri dari perwakilan Agen (CELLS) dan Manajemen HNI bertugas mengawal dan menegakkan disiplin peraturan keagenan HNI. KODE HNI di bawah pembinaan Dewan Syariah dan Dewan Direksi HNI.

CHAPTER 1 GENERAL

PASAL 1: BACKGROUND

PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia, hereinafter referred to as HNI (Halal Network International), is aware of the importance of a good reputation. Therefore, being responsible and performing with high professionalism are the top priority of every business person involved in Halal Network company, which is a business based on trust and honesty.

The company's business principles obliged the businesspersons to perform responsible actions with high integrity while following Islamic Shariah norms, abide the laws and regulations, and respect the universal acceptable norms. Company agents or Agents, which affect the company's reputation, should be equipped with the code of conduct to avoid conflict of interest, authority abuse and misuse of information.

The code of conduct is intended to make every Agent acts ethically and consistently with high integrity according to the company's business principles in building public trust. Moreover, Agents' compliance with Islamic Shariah, laws and regulations, and respect to Indonesia traditions and culture show that the sales are accurate, exhaustive, impartial, and meet the ethical standards. Thus, the Agency Regulations shall be obeyed by every Agent in their profession.

PASAL 2: GENERAL

The terms used in this Code of Conduct are referred to as:

- 1. PT. HPAI** is a company in the field of products trading business where the marketing system or method is done through a direct sales activities through network marketing developed by business partners (Direct Selling) with the concept of Halal Network.
- 2. AGENT** is an individual or a business venture or organization that has registered to be a distributor of HNI.
- 3. ACTIVE AGENT** is an agent who is officially registered in the company and within 6 (six) months make at least 1 (one) time of sales at the official HNI stock agent.
- 4. HALAL NETWORK** is a network of halal business in an effort to provide, promote, and campaign Halalan Thayyiban products in order to create the widest possible product market halalan thoyyiban conducted jointly by the parties that are members of the HNI according to Islamic law.
- 5. HNI Commission of Discipline and Ethics (CODE)** is a commission consists of representatives Agent (CELLS) and HNI Management, whose duty is to escort and discipline HNI agency regulation. HNI CODE is under the supervision of HNI Sharia Board and Board of Directors.

6. **Cooperation of Executive Loyal Leaders (CELLS)** adalah lembaga atau badan atau organisasi resmi yang berada di bawah naungan HNI sebagai perwa-kilan resmi seluruh Agen dan Leader *Halal Network* HNI, yang berfungsi sebagai organisasi Support System HNI dan Lembaga Koordinasi para LED HNI untuk sinergisasi dan harmonisasi gerak langkah LED dalam kaitan aktifitas bisnis di Halal Network HNI maupun pengembangan potensi LED dan Agen HNI.
7. **Loyal Executive Director (LED)** adalah Agen HNI dengan peringkat Executive Director (ED) yang setia hanya berbisnis network marketing di *Halal Network* HNI, dan mencapai syarat Bonus dan Omset Grup, serta memenuhi standar kualifikasi karakter dan integritas kepribadian sesuai ketentuan yang berlaku. Persyaratan LED ditetapkan oleh Dewan Direksi HNI berdasarkan musyawarah mufakat antara Dewan Direksi HNI dan CELLS. Daftar LED ditetapkan oleh Surat Keputusan (SK) Dewan Direksi HNI dan LED tidak terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung dengan Bisnis *Network Marketing* lain. Bisnis *Network Marketing* adalah bisnis yang memberikan bonus atau komisi keuntungan kepada lebih dari satu level generasi.
8. **PRODUK** adalah semua barang yang dipasarkan oleh perusahaan.
9. **HARGA KONSUMEN** adalah harga produk HNI untuk non Agen HNI yang ditetapkan oleh perusahaan dan merupakan harga resmi produk yang dipublikasikan di semua media perusahaan.
10. **HARGA AGEN** adalah harga produk HNI untuk Agen HNI yang ditetapkan oleh perusahaan dan merupakan harga resmi produk yang dipublikasikan di semua media perusahaan.
11. **BONUS** adalah reward pembagian keuntungan yang diberikan kepada Agen HNI berdasarkan target penjualan produk dalam satu bulan, berdasarkan akad Syariah al-Ju'alah (akad bonus bersyarat).
12. **ROYALTI** adalah pembagian keuntungan dari HNI kepada para Agen HNI yang diambil dari Omset Poin Internasional, dan dibagikan sesuai ketentuan yang berlaku, berdasarkan akad Syariah al-Ju'alah (akad bonus bersyarat).
13. **TARGET PRESTASI (TP)** adalah target prestasi yang didasarkan atas penjualan Agen HNI berdasarkan pada konsep Syariah Islam yaitu akad al-Ju'alah (akad bonus bersyarat; bonus atau royalti diberikan jika syaratnya terpenuhi).
14. **POIN** adalah istilah yang digunakan untuk satuan nilai yang diberikan kepada setiap produk yang digunakan untuk menentukan peringkat atau posisi, promosi, dan royalti serta jumlah besaran bonus.
15. **AGENSTOK** adalah Agen HNI yang telah memenuhi persyaratan dan disetujui oleh perusahaan untuk melayani penjualan dengan mentaati peraturan yang ditentukan oleh perusahaan.
16. **BUSINESS CENTER (BC)** adalah pusat layanan bisnis dan kegiatan HNI yang berlaku bagi semua Agen HNI baik Agen atau jaringan dibawah Leader pemilik BC atau agen diluar jaringan pemilik BC.

6. **COOPERATION OF EXECUTIVE LOYAL LEADERS (CELLS)** is a body or agency or official organization under the authority of HNI as the official representative of the entire HNI Halal Network Agents and Leaders, which serves as the HNI Support System organization and the HNI LED Coordinating organization for synergy and harmonization steps in terms of LED business activity on HNI Halal Network and potential development of HNI LEDs and Agents.
7. **Loyal Executive Director (LED)** is a HNI agent with the rank of Executive Director (ED) who loyally only do network marketing business in HNI Halal Network, and reached the condition of Group's business bonus and turnover, as well as meet the qualification standards of character and personal integrity in accordance with prevailing regulations. LED requirements set by the HNI Board of Directors based on the consensus agreement between HNI Board of Directors and CELLS. LED list established by Decree (SK) of the Board of Directors of HNI and LEDs are not involved either directly or indirectly with other Network Marketing Business. Business Network Marketing is a business that provides a bonus or commission profits to more than one generation level.
8. **PRODUCT** referred to all goods marketed by the company
9. **CONSUMER PRICE** is the price of HNI products for non-HNI Agents, which is set by the company, and the official price of the products published in all company media.
10. **AGENT PRICE** is the price of HNI products for HNI Agents, which is set by the company, and the official price of the products published in all company media.
11. **BONUS** is a profit sharing reward given to HNI Agent based on personal sales target in a month, following on the principles of Sharia al-Ju'alah (conditional bonus contract).
12. **ROYALTIES** is a profit sharing from HNI to HNI Agents taken from International Sales Points, and distributed according to the regulations, based on the principles of Sharia al-Ju'alah (conditional bonus contract).
13. **TP** is an achievement target based on HNI Agents' sales activity, based on the Islamic Sharia principle: the al-Ju'alah contract (Conditional Bonus Agreement where bonus or royalty will be rewarded when the conditions are met).
14. **POINTS** is a term used for the unit value assigned to each product that are used to classify a rank or position, promotion, and royalties as well as the amount of bonus.
15. **STOCK AGENTS** is HNI agent who meets the requirements and is approved by the company to serve the sales by complying with the regulations created by the company.
16. **BUSINESS CENTER (BC)** is HNI business services and activities center for all HNI agent, either the agent or network under the Leader who owns the BC or agent outside the BC's owner's network.

17. **PROMO** adalah mekanisme perusahaan untuk menggairahkan pasar dan menstimulasi kinerja prestasi para Agen HNI, yang sifatnya berbatas waktu dan ditetapkan resmi oleh perusahaan.
18. **MITRA BISNIS INDEPENDEN** adalah distributor produk-produk perusahaan melalui sebuah jaringan yang tunduk pada Peraturan Keagenan HNI.
19. **MENTOR** adalah jalur upline aktif langsung seorang Agen HNI.
20. **MITRA** adalah jalur downline aktif langsung seorang Agen HNI.
21. **VENDOR** adalah perusahaan supplier produk PT. HPAI yang memiliki ikatan kerjasama dalam penyediaan produk HNI.

PASAL 3 : TUJUAN

Peraturan Keagenan ini dibuat dengan tujuan sebagai berikut:

1. Sebagai pedoman dan panduan bagi para Agen dalam menjalankan hak dan kewajibannya;
2. Mengatur hubungan antara HNI dengan para Agen;
3. Mengatur hubungan antar sesama Agen;
4. Melindungi dan menjaga kepentingan HNI dan para Agen;
5. Mengatur hubungan antar Agen dengan konsumen.

BAB II AGEN

PASAL 4 : MENJADI AGEN

1. Pemohon yang dapat menjadi Agen adalah perseorangan atau Badan Usaha atau lembaga. Untuk pemohon yang berbentuk Badan Usaha atau lembaga diatur sebagai berikut:
 - a. Badan usaha atau lembaga harus diwakili oleh salah seorang pimpinan yang sedang menjabat di badan usaha atau lembaga tersebut;
 - b. Berlaku atas wakil badan usaha atau lembaga tersebut peraturan keagenan HNI.
2. Untuk menjadi Agen harus disponsori oleh seseorang atau badan usaha atau lembaga yang telah dan masih menjadi Agen.
3. Pemohon wajib mengisi dan melengkapi Formulir Pendaftaran Agen resmi yang disediakan oleh HNI. Formulir wajib diisi dengan lengkap dan benar.
4. Seorang calon agen yang telah mengisi dan menandatangani Formulir Pendaftaran Agen resmi, berarti Agen tersebut telah sepakat untuk mematuhi ketentuan yang terdapat dalam peraturan keagenan ini berikut perubahan-perubahan yang dilakukan dari waktu ke waktu. Pemohon dianggap sah sebagai Agen setelah mendapatkan Nomor Agen HNI.

17. PROMOTION is the company system to stimulate the market and HNI agents' performances on achievements, that are timeless and officially designated by the company.

18. INDEPENDENT BUSINESS PARTNER is a distributor of company products through a network that abides HNI agency regulations.

19. MENTOR is a direct active upline of one HNI agent

20. PARTNER is a direct active downline of one HNI Agent.

21. VENDOR is products supplier company which PT. HPAI has ties of cooperation in supplying HNI products.

ARTICLE 3 : OBJECTIVES

The code of conduct is designed with following objectives:

1. As the guidelines and guidance for agents in carrying out their rights and obligations;
2. To regulate the relationship between HNI and HNI agents;
3. To regulate the relationships among agents;
4. To protect and retain the interests of HNI and HNI Agents;
5. To regulate the relationship between agent and consumer.

CHAPTER II AGENT

ARTICLE 4 : BECOME AN AGENT

1. Applicant who can be an agent is an individual or business venture or organization. For applicants in the form of business venture or organization, it is regulated as follows:
 - a. The business venture or organization must be represented by its leader in charge.
 - a. HNI agency regulations also apply to the business venture or the organization's representative.
2. Applicant has to be sponsored by an individual or by a business venture or by an organization which is HNI active agent to be an agent.
3. Applicant(s) must fill out the application form provided by HNI official agent completely and correctly.
4. By filling out and signing the official agent application form, a prospective agent agreed to comply with the agency regulation and any changes that possibly be made from time to time. The applicant considered as valid Agent after receiving HNI Agent Number.

PASAL 5 : PENDAFTARAN AGEN

1. Pemohon (calon Agen) harus sudah berusia 17 (tujuh belas) tahun dan atau sudah pernah menikah dan telah memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP) pada saat permohonan diajukan.
2. Pemohon akan dikenakan biaya pendaftaran sesuai ketentuan yang berlaku.
3. Nama Agen harus sama dengan nama yang tercantum di rekening Bank Agen yang bersangkutan.
4. Apabila Agen tidak menggunakan rekening Bank sendiri, maka Agen tersebut wajib menyertakan surat pernyataan.
5. Apabila data rekening bank, alamat atau sponsor tidak lengkap, maka perusahaan berhak untuk menolak keagenan Agen tersebut.
6. Dilarang dengan alasan apapun mendaftarkan ulang Agen aktif.

PASAL 6 : HAK DAN KEWAJIBAN AGEN

1. Agen berhak :
 - a. Mengikuti segala pelatihan yang diselenggarakan Perusahaan dan CELLS atau lintas jaringan sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku;
 - b. Mendapatkan harga agen dan poin untuk setiap pembelian produk HNI;
 - c. Mendapatkan bonus dan royalti sesuai target prestasi yang ditetapkan perusahaan;
 - d. Mendapatkan promo sesuai dengan ketentuan perusahaan.
2. Agen berkewajiban :
 - a. Menjaga nama baik Perusahaan;
 - b. Mentaati Peraturan Keagenan HNI;
 - c. Mengikuti dan menjalankan Support System HNI;
 - d. Menerapkan nilai-nilai akhlaqul karimah.

PASAL 7 : KEDUDUKAN AGEN

1. Kedudukan Seorang Agen adalah mitra bisnis independen dengan HNI.
2. Seorang Agen tidak memiliki hubungan kerja kepegawaian dengan HNI.
3. Agen tidak boleh mewakili HNI dalam suatu penawaran kerja kepada pihak lain.
4. Agen tidak berwenang melakukan tindakan hukum atas nama HNI dengan pihak lain.
5. Agen HNI tidak boleh menggunakan logo dan nama HNI dalam tulisan atau pun media apapun tanpa izin tertulis dari manajemen HNI.
6. Agen HNI hanya boleh membeli produk HNI dari agenstok dan atau Business Center HNI.
7. Agen HNI dilarang keras melakukan hubungan usaha atau hubungan kerja, baik langsung maupun tidak langsung dengan pihak Vendor HNI ataupun pabrik produk HNI.

ARTICLE 5 : AGENT REGISTRATION

1. *The applicant (prospective agent) must be aged 17 (seventeen) and or has been married and have had a national identity card (KTP) at the time the application is submitted.*
1. *The applicant(s) will be charged a registration fee under the regulations. The Agent(s)' name must match the Agent(s)' bank account holder name.*
2. *If the Agent(s) use another bank account aside of their own, the Agent(s) must include a statement letter.*
3. *If the bank account data, address or sponsor is not complete, the Company reserves the right to reject the Agent(s)' membership.*
4. *Re-registering an active agent is prohibited.*

ARTICLE 6 : AGENTS' RIGHTS AND OBLIGATIONS

1. *Agents have the rights to:*
 - a. *Participate in all training organized by the Company and CELLS or cross-network according to the terms and conditions;*
 - b. *Get special Agent price and points when purchase HNI products;*
 - c. *Get bonuses and royalties in accordance achievement targets set by the company;*
 - d. *Get promotion according to the company provisions.*
2. *Agents are obliged to:*
 - a. *Maintain the company's good reputation;*
 - b. *Abide the HNI Code of conduct;*
 - c. *Follow the HNI Support System;*
 - d. *Hold the values of akhlakul karimah.*

ARTICLE 7 : AGENTS' POSITION IN THE COMPANY

1. *The agent's position in the company is an independent business partner with HNI.*
2. *An agent does not have an employment relationship with HNI.*
3. *Agent can not offer a job to other parties on behalf of HNI.*
4. *Agents are not authorized to take a legal action to other parties on behalf of HNI.*
5. *HNI Agents are forbidden to use HNI logo and name in writing or any media without written permission from HNI management.*
6. *HNI Agents can only buy HNI products from Stock Agent and or HNI Business Center.*
7. *HNI agent is strictly forbidden to have business or employment relationship, either directly or indirectly with the Vendor or Products Factory of HNI.*

PASAL 8 : LARANGAN KEAGENAN GANDA

1. Setiap Agen dilarang memiliki nomor Agen lebih dari satu.
2. Dalam hal ditemukan nomor Agen lebih darisatu, maka Perusahaan berwenang menentukan nomor Agen tersebut yang masih aktif dan menonaktifkan nomor Agen yang tidak aktif.
3. Seorang Agen yang melakukan pendaftaran ulang atas Agen aktif dianggap tidak sah, sehingga nomor keagenan yang baru hasil daftar ulang otomatis dibatalkan.
4. Seorang Agen tidak dapat mengajukan pengunduran diri sebagai Agen HNI sebelum pengunduran dirinya diketahui oleh Mentor aktif terdekat.

PASAL 9 : PEWARISAN KEAGENAN

1. Ketika seorang Agen HNI meninggal dunia, maka keagenannya otomatis beralih kepada ahli warisnya, sesuai dengan hukum waris dalam Syariah Islam. Bukti kematian Agen HNI secara administratif ditandai dengan Surat Kematian. Daftar ahli waris harus mendapatkan persetujuan dari manajemen HNI dan HNI akan berupaya semaksimal mungkin agar semua ahli waris mendapatkan hak dan bagiannya sesuai aturan yang berlaku. Nomor ID dan nama Agen HNI yang meninggal tetap berlaku, dengan ditambahkan ALMARHUM (ALM) atau ALMARHUMAH (ALMH) dibelakang nama Agen tersebut.
2. Apabila terjadi sengketa oleh pihak lain perihal pewarisan ini, maka HNI akan mengikuti keputusan akhir dari pengadilan. Selama dalam proses penyelesaian sengketa, keagenan dapat diambil alih sementara oleh HNI sampai mendapat keputusan hukum yang tetap.
3. Apabila penerima waris juga meninggal dunia, maka HNI akan menunjuk ahli waris terdekat sesuai dengan Ketentuan hukum yang berlaku di Indonesia atau berdasarkan hasil musyawarah para ahli waris yang ada, dan hal ini akan dibuat di hadapan notaris.
4. Segala hadiah dan fasilitas yang telah diperoleh almarhum/ah, seperti: PIN, reward, hadiah promo, dll, dapat turut dipindahtanggankan kepada penerima waris.

PASAL 10 : HIBAH KEAGENAN

Seorang Agen boleh menghibahkan status keagenannya kepada orang lain dengan persetujuan perusahaan.

BAB III AGEN STOK

PASAL 11 : MENJADI AGEN STOK

1. Pemohon yang dapat menjadi Agen Stok adalah setiap Agen HNI yang telah memenuhi syarat sesuai ketentuan yang berlaku.

ARTICLE 8 : MULTIPLE MEMBERSHIP PROHIBITION

1. Every agent is forbidden to own more than one agent number.
2. If the company find agent(s) own more than one agent number, the company reserves the right to decide which agent number to remain activated and disabled the inactive number(s).
3. A registration that is submitted as an active agent re-registration is considered invalid. Thus, the new registered agent number will automatically be canceled.
4. An agent cannot submit a resignation letter before the resignation is acknowledged by the nearest active Mentor. The Company is authorized to accept or reject the submission of Agent resignation.

ARTICLE 9 : INHERITANCE OF AN AGENCY

1. When an agent passed away, the agency status will be automatically passed to his/her heirs, based on the law of inheritance in Islamic Sharia. The death certificate is considered as the administrative proof of death of the deceased. The list of heirs must be approved by HNI management first. In this case, HNI will do everything possible, so that all heirs have the right and portion according to the regulations. The ID number and name of the deceased will remain valid, with an addition of ALMARHUM (ALM) or ALMARHUMAH (ALMH) behind the name of the deceased.
2. If there is a dispute between other parties regarding the inheritance, HNI will follow the court final decision. During the dispute settlement process, HNI will take over the agency temporarily until the permanent legal decision is given.
3. If the appointed beneficiary has passed too, HNI will appoint a closest member from the next kin of the deceased agent in accordance with the legal law in Indonesia or based on the consensus of the other heirs, and it will be made before a notary.
4. All rewards and facilities that have been obtained by the deceased such as PIN, promotional gifts, etc., can also be inherited to the heir.

ARTICLE 10 : GRANTS OF AGENCY

An agent is allowed to grant his/her agency status to another person after permitted by the company.

CHAPTER III STOCK AGENT

ARTICLE 11 : BECOME A STOCK AGENT

1. Every HNI agent who met the terms and conditions is eligible to become a stock agent.

2. Jenjang niaga dalam agenstok HNI sebagai berikut; **Stock Center (SC), Distribution Center (DC), dan Agency Center (AC).**
3. Agen yang mengajukan permohonan untuk menjadi Agenstok wajib mengikuti proses permohonan yang diatur dalam Surat Edaran Direksi sesuai pengajuan jenjang niaganya.
4. Persetujuan kelulusan permohonan menjadi agenstok menjadi kewenangan penuh perusahaan.

PASAL 12 : KEWAJIBAN AGENSTOK

1. Agenstok wajib menjual produk sesuai harga resmi dan berpoin;
2. Agenstok wajib melakukan input setiap transaksi penjualan sesuai dengan nomor Agen yang membeli produk di agenstok tersebut secara amanah;
3. Agenstok dilarang memanipulasi penjualan yang dapat menyebabkan kerugian pihak lain;
4. Agenstok dilarang melakukan penimbunan produk yang berdampak pada penjualan produk dengan harga tidak wajar, baik harga lebih tinggi atau harga lebih rendah;
5. Agenstok dilarang mendaftarkan keagenan fiktif.

PASAL 13 : KEDUDUKAN AGENSTOK

Kedudukan agenstok berdiri sendiri, tidak mempunyai hubungan kerja dengan perusahaan.

PASAL 14 : GARANSI UANG KEMBALI AGENSTOK

Sesuai dengan peraturan yang berlaku terkait ijin Usaha Penjualan Langsung atau Berjenjang, maka perusahaan menerapkan Garansi Uang Kembali atas aktifitas Agen sebagai agenstok, yaitu: sebagai pedoman dan panduan bagi para Agen dalam menjalankan hak dan kewajibannya;

1. Agen yang telah berhenti dari agenstok.
2. Tanggal Invoice yang dikeluarkan adalah dalam waktu 6 bulan dari tanggal pembelian.
3. Produk yang ingin dikembalikan masih dapat digunakan untuk dijual kembali.
4. Bonus-bonus Agen yang telah dibayarkan berdasarkan hasil dari penjualan produk-produk tersebut akan dikurangi dari jumlah nilai produk.
5. Pihak perusahaan akan mengeluarkan potongan sebanyak 5% (lima persen) dari jumlah nilai produk yang dikembalikan.
6. Pembayaran akan dilakukan 1 (satu) minggu setelah dikembalikannya

2. *The level of HNI stock agent is described as follow:*
Stock Center (SC), Distribution Center (DC), and Agency Center (AC).
3. *An agent who applies to own a stock agent must follow the application process regulated in the Directors' Circular Letter in accordance with the requested stock agent level.*
4. *The approval of stock agent application is under the full authority of the company.*

ARTICLE 12 : STOCK AGENT OBLIGATIONS

1. *A stock agent is obliged to sell products with the official price and point;*
2. *A stock agent is obliged to input each sales transaction record with right agent's number of the buyer with trustworthiness (Amanah);*
3. *A stock agent is prohibited from manipulating sales which can cause loss to others;*
4. *A stock agent is prohibited from stockpiling products that can cause price abnormalities; whether the price becomes higher or lower;*
5. *A stock agent is prohibited from registering a fictitious or fake membership.*

ARTICLE 13 : STOCK AGENT POSITION

A stock agent position is to stand alone; does not have any employment relationship with the company.

ARTICLE 14 : CASHBACK WARRANTY FOR STOCK AGENT

According to the regulation regarding the multilevel or direct-selling business, the company applies the cash back warranty regulation based on the activities of the agent as a stock agent which are:

1. *Cashback for an agent who resigned from a stock agent.*
2. *Cashback for the invoice with issued date is within 6 months from the date of purchase.*
3. *Cashback for products that want to be returned but can still be used for resale.*
4. *Cashback for the paid member bonuses. The product sales sales will be deducted from the sum of the products value.*
5. *The company will issue 5% (five percent) discount from the sum of returned products value.*
6. *Cashback will be paid 1 (one) week after the products are returned to the company.*

PASAL 15 : BUSINESS CENTER (BC) & AGENCY CENTER (AC)

1. Persyaratan menjadi BC dan atau AC mengikuti syarat dan ketentuan yang dikeluarkan oleh manajemen HNI.
2. BC dan AC sebagai penyedia (supplier) produk-produk HNI, maka wajib menjadi teladan tertinggi standar pelayanan AgenStok dan BC.
3. BC dan AC dilarang keras menjual produk dari MLM/Bisnis Network Marketing lain.
4. BC dan AC dilarang keras terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung dengan aktivitas dari MLM/Bisnis Network Marketing lain.
5. BC dan AC dilarang keras menjual produk perusahaan lain yang menjadi Core Business HNI dan produk yang serupa/sejenis dengan Produk HNI.

PASAL 16 : HARGA PRODUK, POIN, & PROMO

1. Harga Produk dan Poin Produk ditentukan oleh manajemen HNI, dan pembelian dilakukan secara tunai/kontan pada Kantor Pusat HNI, agenstok dan atau Business Center HNI.
2. Agen HNI berhak membeli produk HNI dengan harga agen dan berpoin.
3. Setiap agen, agenstok, dan Business Center HNI harus melakukan jual-beli produk sesuai dengan harga dan Poin yang telah ditetapkan, tanpa mengurangi ataupun menambah.
4. Tidak diperbolehkan menjual kepada Konsumen (Non Agen HNI) dengan harga agen, kecuali jika konsumen tersebut mendaftar sekaligus menjadi agen HNI.
5. Promo marketing adalah hak otoritas penuh manajemen HNI. Agen HNI dilarang membuat promo marketing yang bersifat massif tanpa persetujuan manajemen HNI.
6. Setiap agen, agenstok dan Business Center HNI dilarang membuat promo yang mengubah harga dan poin produk, kecuali promo yang telah ditetapkan oleh manajemen HNI.
7. Setiap agen, agenstok dan Business Center HNI dilarang memperjualbelikan poin tanpa produk dalam bentuk dan cara apapun.

BAB IV DISIPLIN HNI SUPPORT SYSTEM

PASAL 17

1. HNI Support System (SS) adalah metode atau konsep atau cara kerja Agen HNI untuk mencapai kesuksesan Bisnis di Halal Network HNI dalam SATU SISTEM KERJA yang terintegrasi di bawah otoritas CELLS HNI.
2. HNI SS baik secara konsep, aplikasi, dan aturan disiplin berada sepenuhnya di bawah otoritas CELLS.

ARTICLE 15 : BUSINESS CENTER (BC) & AGENCY CENTER (AC)

1. *The requirements to become a BC and or AC following the terms and conditions issued by the HNI management.*
2. *BC and AC are suppliers of HNI products. Thus, both must be an example of the highest standards of stock agent and BC service.*
3. *BC and AC are strictly forbidden to sell products of other MLM / Network Marketing Business.*
4. *BC and AC are strictly forbidden to get involved directly or indirectly with the activities of other MLM / Network Marketing Business.*
5. *BC and AC are strictly prohibited from selling other company products that are HNI Core Business and similar products to HNI products.*

ARTICLE 16 : PRODUCT PRICE, POINT, & PROMOTION

1. *Product prices and points are decided by HNI management and purchases has to be made by cash at the HNI head office, Business Center, and or Stock Agent.*
2. *HNI agents have the right to purchase HNI products with agent price and get point.*
3. *Every agent, stock agent, and HNI business center must use product price and point specified by the company without adding or reducing any when sale-purchasing products.*
4. *Unless the consumer applying as new HNI agent, it is not allowed to sell the product to the non-agent consumer with agent-price.*
5. *HNI management has full right over marketing promotion. Thus, agents are prohibited from creating any kind of massive promotion without approval from HNI management.*
6. *Every agent, stock agent, and business center are prohibited from creating any promotion that change the product price and point, except for promotion held by HNI management.*
7. *Every agent, stock agent, and business center are not allowed to sell or purchase point without product in any form and way.*

CHAPTER IV SUPPORT SYSTEM DISCIPLINE

ARTICLE 17

1. *HNI support system (SS) is a method for HNI agents to achieve success business in HNI Halal Network in ONE WORKING SYSTEM which integrated under the authority of HNI CELLS.*
2. *HNI SS is under the authority of CELLS in concept, application, and discipline regulation.*

3. HNI SS tunduk pada Peraturan Keagenan Agen HNI.
4. Agen HNI wajib mengikuti dan taat azas atas pelaksanaan HNI SS. Dan Agen HNI tidak diperbolehkan membuat program, kegiatan, dan atau kreatifitas marketing di luar HNI SS yang telah ditetapkan.
5. Promo, penghargaan, dan back up marketing hanya diberikan kepada Agen HNI yang menjalankan HNI SS dengan benar dan taat Azas Disiplin HNI SS.

BAB V PELANGGARAN DAN SANKSI

PASAL 18 : VIOLATIONS

1. **PELANGGARAN BERAT** adalah jika melakukan salah satu atau sebagian atau keseluruhan dari kategori pelanggaran sebagai berikut:
 - a. Agen, baik agen biasa maupun agenstok yang melakukan tindakan melawan hukum agama dan negara yang merugikan perusahaan;
 - b. Agen yang melakukan tindakan mempengaruhi, memprovokasi dan mengajak agen lain untuk ikut bisnis network marketing lain;
 - c. Agen yang melakukan tindakan dengan mengatasnamakan perusahaan dan merugikan pihak lain;
 - d. Agen yang membuat perjanjian dengan pihak-pihak partner HNI seperti : vendor, ekspedisi, dan lainnya yang dapat/berpotensi merugikan perusahaan;
 - e. Agen yang bersekongkol untuk melakukan pelanggaran atas butir-butir peraturan keagenan seperti: menjual harga tidak wajar di bawah harga resmi, melakukan penimbunan dan mendaftarkan keagenan fiktif;
 - f. Melakukan pelanggaran berulang-ulang atas pelanggaran mengurangi sebagian atau seluruh hak agen, dan atau tidak menjalankan kewajiban sebagai agen HNI yang berdampak pada kerugian pihak lain, dan pelanggar sebelumnya telah menerima Surat Peringatan ke-2 (SP-2) untuk kasus yang sama.
2. **PELANGGARAN SEDANG** adalah jika melakukan salah satu atau sebagian atau keseluruhan dari kategori pelanggaran sebagai berikut :
 - a. Agen atau agenstok yang melakukan pelanggaran atas butir-butir peraturan keagenan seperti: menjual harga tidak wajar dibawah harga resmi, melakukan penimbunan dan mendaftarkan keagenan fiktif;
 - b. Agen atau agenstok melakukan tindakan promosi perusahaan yang melebihi batas sehingga keluar dari norma-norma syariah;
 - c. Menyatakan diri sebagai karyawan atau bagian dari organisasi perusahaan tanpa ijin perusahaan;
 - d. Bertindak mewakili perusahaan dalam suatu kegiatan, pembuatan perjanjian, wawancara dan atau promosi dalam bentuk apapun yang tidak mendapat ijin tertulis dari perusahaan;

3. *HNI SS is subject to HNI Code of conduct.*
4. *HNI agents are obliged to follow and obey the implementation principle of HNI SS and forbidden from creating any programs, events, and or marketing creative media other than those provided in HNI SS.*
5. *Promotions, awards, and marketing backups are granted only for HNI Agent who use HNI SS properly and obey HNI SS disciplinary principles.*

CHAPTER V VIOLATIONS AND PENALTIES

ARTICLE 18 : VIOLATIONS

1. **SERIOUS VIOLATION** is when agent(s) done one or part or the whole of the category of violations as follows:
 - a. *Performed unlawful actions against the religion and state that gave harm to the company;*
 - b. *Performed actions of affecting, provoking, and or encouraging other agents to join another network marketing business;*
 - c. *Performed harmful actions to any other parties using the name of the company;*
 - d. *Made agreement(s) with HNI business partners such as vendor, expeditions company, and any other parties which can or potentially harming the company;*
 - e. *Conspired to violate the code of conduct as selling product in unreasonable price below the official prices, hoarding products, and registering fictitious membership(s);*
 - f. *Done repeated acts of violation which reduce part or all of Agent's right, and or not doing obligation as HNI agent that impact on the loss of others, and those who previously had received a 2nd Warning Letter (SP-2) for the same case.*
2. **MODERATE VIOLATION** is when agent(s) done one or part or the whole of the category of violations as follows:
 - a. *Violated the agents' code of conduct by selling product in unreasonable price below the official prices, hoarding products, and registering fictitious membership(s);*
 - b. *Performed acts of excessive company promotion that violated the Sharia norms;*
 - c. *Declare him/herself as an employee or a part of company organization without permission from the company;*
 - d. *Acting on behalf of the company in an event, agreement making, interviews, and or promotion in any form without written permission from the company;*

e. Melakukan pelanggaran berulang-ulang atas pelanggaran mengurangi sebagian atau seluruh hak agen, dan atau tidak menjalankan kewajiban sebagai agen HNI yang berdampak pada kerugian pihak lain, dan pelanggar sebelumnya telah menerima Surat Peringatan ke-1 (SP-1) untuk kasus yang sama.

3. PELANGGARAN RINGAN adalah jika agen melakukan pelanggaran berupa mengurangi sebagian atau seluruh hak agen lain, dan atau tidak menjalankan kewajiban sebagai agen HNI yang berdampak pada kerugian pihak lain, dan sebelumnya agen pelanggar telah menerima sanksi berupa peringatan teguran lisan yang tercatat oleh KODE untuk kasus yang sama.

PASAL 19 : SANKSI

1. Perusahaan berhak sepenuhnya untuk memberikan sanksi sebagaimana keputusan yang diberikan oleh KODE.
2. Pemberian sanksi akan dilakukan setelah KODE melakukan proses investigasi, permintaan keterangan dan penjelasan dari para pihak dan saksi, dan terbukti secara sah dan meyakinkan adanya pelanggaran peraturan keagenan.
3. Sanksi diberikan sesuai berat dan nilai dampak dari pelanggaran, yaitu:
 - a. **Teguran Lisan** yang tercatat dalam administrasi KODE, dapat disertai dengan sanksi disiplin dari KODE.
 - b. **Surat Peringatan ke-1 (SP-1)** dan dapat disertai dengan sanksi disiplin dari KODE.
 - c. **Surat Peringatan ke-2 (SP-2)** dan dapat disertai dengan sanksi disiplin dari KODE.
 - d. **Surat Pencabutan Keagenan HNI.**
 - e. **Teguran Lisan, SP-1, dan SP-2 bukanlah tahapan sanksi**, sehingga KODE berhak jika dianggap perlu karena beratnya pelanggaran untuk langsung memberikan sanksi yang dianggap sebagai pelanggaran berat.
4. KODE dapat mengeluarkan teguran lisan atau Surat Peringatan (SP) untuk pelanggaran ringan.
5. Surat peringatan yang akan dikeluarkan oleh KODE untuk pelanggar harus dengan sepengetahuan perusahaan, Dewan Pengawas Syariah (DPS), dan BPH CELLS HNI.
6. Setiap agen atau agenstok yang melanggar peraturan keagenan yang berlaku akan dikenakan sanksi berupa:
 - a. Tidak mendapatkan bonus;
 - b. Perusahaan berhak mencabut status penghargaan yang telah atau akan diberikan;
 - c. Perusahaan berhak mencabut keagenannya setiap saat tanpa pemberitahuan terlebih dahulu; dan
 - d. Setiap agen yang keagenannya telah dicabut, diberlakukan ketentuan tidak akan mendapatkan kompensasi dalam bentuk apapun.

e. *Doing repeated acts of violation which reduce part or all of Agent's right, and or not doing obligation as HNI agent that impact on the loss of others, and offenders who previously had received a 1st Warning Letter (SP-1) for the same case.*

2. **LIGHT VIOLATION** *is when agent(s) done acts of violation that take part or all of other agent's right, and or not doing obligation as HNI agent that impact on loss of other, and the offender previously has received VERBAL WARNING recorded by CODE for the same case.*

ARTICLE 19 : SANCTIONS

1. *On the basis of the decision of CODE, the company fully entitled to give sanctions.*
2. *Sanctions are given after CODE done the process of investigation, request for information and explanations from the parties and witnesses, and violations proven legally and convincingly.*
3. *The sanction(s) given are depend on the weight and impact of the violation which explained as follows:*
 - a. **The VERBAL WARNING** *which recorded in CODE administration is possibly issued together with disciplinary sanction from CODE.*
 - b. **1st WARNING LETTER (SP-1)** *possibly issued together with disciplinary sanction from CODE.*
 - c. **2nd WARNING LETTER (SP-2)** *possibly issued together with disciplinary sanction from CODE.*
 - d. **Letter of Revocation** *of HNI Agency.*
 - e. **The verbal warning, 1st warning letter, and 2nd warning letter are not stages of sanction.** *Thus, if necessary CODE reserves the right to immediately give sanction for the serious violation.*
4. *CODE can issue the verbal warning or warning letter for acts that included in light violation category.*
5. *Warning letter that will be issued by the CODE for the violator is has to be known by the company, the board of sharia, and HNI BPH CELLS.*
6. *Every agent and stock agent who violated the code of conduct will be given sanctions as follows:*
 - a. *Agent will not get any bonus;*
 - b. *The Company reserves the right to revoke reward status that has been or will be granted;*
 - c. *The Company reserves the right to revoke his/her agency at any time without prior notice; and*
 - d. *Every agent whose membership has been revoked will not be compensated in any form.*

BAB VI PENUTUP

PASAL 20

1. Perusahaan memiliki atau mempunyai hak mutlak untuk mengubah atau memperbaharui peraturan keagenan ini apabila dianggap perlu, tanpa perlu adanya persetujuan dari agen dan pemberitahuan terlebih dahulu kepada para agen HNI.
2. Seluruh ketentuan sebagaimana termaksud dalam peraturan keagenan merupakan kesepakatan mutlak antara para pihak.
3. Peraturan Keagenan ini adalah bagian yang tidak terpisahkan dari "Formulir Pendaftaran Agen HNI".

SUSUNAN ORGANISASI KODE (Komisi Disiplin dan Etika) HPAI

DEWAN PERTIMBANGAN :

1. DR. H. Mawardi Muhammad Saleh, MA
2. H. Muslim M. Yatim, Lc,
3. H. Agung Yulianto, SE, Ak. M.Kom

KOMISIONER KODE:

1. Supriyono (Ketua)
2. Erwin Chandra Kelana (Wakil Ketua)
3. Amir Hamzah (Sekretaris)
4. H. Rofik Hananto (Anggota)
5. Z. B. Firly Ramly (Anggota)
6. Wisnu Wijaya A. P. (Anggota)

PENGADUAN & KONSULTASI

Aduan dugaan pelanggaran dan atau konsultasi KODE ETIK, silahkan dikirim secara tertulis lengkap dengan kronologis via email ke kode@hpaindonesia.net dan atau **CRM HNI** (melalui media CRM apapun).

Contoh dugaan pelanggaran KODE ETIK agen dan LED HNI :

1. Perekrutan atau pendaftaran ulang Agen HNI aktif (agen yang melakukan pembelian minimal 1 kali dalam waktu enam bulan)
2. Tidak memasukkan poin pembelian pribadi/agenstok kedalam invoice.
3. LED HNI yang aktif dalam Network Marketing selain Halal Network HNI.
4. Pelanggaran Support System CELLS-HNI.

Respon administrasi atas aduan akan dikeluarkan oleh Sekretariat KODE selambat-lambatnya 3 x 24 Jam (dalam hari kerja) sejak aduan tersebut diterima.

CHAPTER VI CLOSING

ARTICLE 20

1. *The company hold the absolute right to change or renew this regulations when necessary without waiting agents' agreement and or giving advance notice about it to the agents.*
2. *All the provisions defined in Regulation Agency is an absolute agreement between the Parties.*
3. *The code of conduct is an inseparable part of HNI Agents Registration Form.*

ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF HNI-HPAI CODE (COMMITTEE OF ETHICS AND DISCIPLINE)

CODE BOARD OF ADVISORY :

1. *DR. H. Mawardi Muhammad Saleh, MA*
2. *H. Muslim M. Yatim, Lc,*
3. *H. Agung Yulianto, SE, Ak. M.Kom*

CODE COMISSIONER :

1. *Supriyono (Chief)*
2. *Erwin Chandra Kelana (Vice Chief)*
3. *Amir Hamzah (Secretary)*
4. *H. Rofik Hananto (Member)*
5. *Z. B. Firly Ramly (Member)*
6. *Wisnu Wijaya A. P. (Member)*

COMPLAINTS & CONSULTATION

*For complaint of alleged violations and or consultation of ethical code, please send it in writing complete with chronology via email to **kode@hpaindone-sia.net** and or **HNI CRM** (via any possible CRM media).*

Examples of alleged ethical code violation by HNI agent(s) and LED(s):

1. *Recruitment or re-registration of HNI active agent (those who made purchase at least once in six months)*
2. *Didn't input the personal/stock agent purchase point into the invoice.*
3. *HNI LED Agent is active in a Network Marketing business other than HNI Halal Network*
4. *Violation of HNI CELLS Support System*

The administrative response of complaints will be issued by the CODE secretariat no later than 3 x 24 hours (on working days) from the complaint is received.

PERJANJIAN KEMITRAAN USAHA

antara
PT. HPAI
dengan
Agen HNI

Pada hari, tanggal bulan tahun, disepakati perjanjian kemitraan usaha antara pihak-pihak dibawah ini :

1. PT. HPAI, berdomisili di Jakarta, yang dalam hal ini diwakili oleh H. Agung Yulianto, SE, Ak, M. Kom sebagai Direktur Utama.

Selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA

2. Bapak/ Ibu/ Saudara/ Saudari, bertempat di, no identitas diri (KTP/SIM)

Selanjutnya disebut PIHAK KEDUA

Bahwa kedua belah pihak telah sepakat untuk melakukan perjanjian kemitraan usaha dengan ketentuan dari masing-masing pihak yang tercantum dalam pasal-pasal sebagai berikut :

PASAL 1 AKAD KEMITRAAN USAHA

Ayat (1) Akad kemitraan usaha yang dilakukan menggunakan Akad jual beli, yaitu PIHAK KEDUA membeli produk kepada PIHAK PERTAMA;

Ayat (2) PIHAK KEDUA dapat menjual produk PIHAK PERTAMA dan dapat melaporkan penjualannya kepada PIHAK PERTAMA;

Ayat (2) Etika dan disiplin kemitraan usaha diatur dalam buku Peraturan Keagenan. Buku Peraturan Keagenan menjadi bagian dalam perjanjian ini.

PASAL 2 AKAD PEMBERIAN BONUS/ KOMISI

Ayat (1) Bonus/ komisi diberikan oleh PIHAK PERTAMA atas prestasi penjualan PIHAK KEDUA sebagaimana yang dimaksud dalam Pasal 1 Ayat (2);

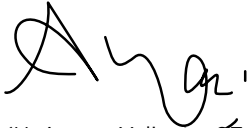
Ayat (2) Akad dalam pemberian bonus/ komisi yang dimaksud pada Ayat (1) menggunakan akad Ju'alah;

Ayat (3) Akad ju'alah disandarkan pada prestasi penjualan PIHAK KEDUA atas produk PIHAK PERTAMA;

Ayat (4) perhitungan bonus/ komisi sebagaimana yang dimaksud Ayat (1) diatur dalam buku panduan sukses. Buku panduan sukses menjadi bagian dalam perjanjian ini.

Demikianlah Perjanjian ini kami buat dan ditandatangani diatas materai cukup sebanyak dua rangkap yang masing-masing rangkap mempunyai kekuatan hukum yang sama.

PIHAK PERTAMA,



(H. Agung Yulianto, SE, Ak, M. Kom)
Direktur Utama

PIHAK KEDUA,

(.....)

BUSINESS PARTNERSHIP AGREEMENT

between
PT. HPAI
and
HNI Agent

This Partnership Agreement is made and entered into on the _____ day of _____, 20____ by and between the following Parties:

1. PT. HPAI, located in Jakarta, Indonesia, represented by H. Agung Yulianto, SE, Ak, M. Kom as President Director.

Hereinafter will be referred to as the **FIRST PARTY**

2. Mr. / Mrs. / Ms. _____, whose address is _____, and ID number (KTP/SIM) is _____,

Hereinafter will be referred to as the **SECOND PARTY**

Both parties have agreed on a business partnership agreement with the provisions of each party listed in the following articles:

ARTICLE 1 BUSINESS PARTNERSHIP CONTRACT

Paragraph (1) The business partnership contract agreed by both parties is a sale and purchase contract; where the **SECOND PARTY** buys the product from the **FIRST PARTY**;

Paragraph (2) The **SECOND PARTY** can sell the **FIRST PARTY**'s products and can report its sales to the **FIRST PARTY**;

Paragraph (3) The ethics and discipline of the business partnership are regulated in The Agency Regulation Book. The Agency Regulation Book is part of this agreement.

ARTICLE 2 BONUS OR COMMISSION CONTRACT

Paragraph (1) The bonus or commission is given by the **FIRST PARTY** on the sales performance of the **SECOND PARTY** as referred to in Article 1 Paragraph (2);

Paragraph (2) The Ju'alah principle is applied to the commission referred to in Paragraph (1);

Paragraph (3) The ju'alah principle is applied based on the sales performance of the **SECOND PARTY** on the products of the **FIRST PARTY**;

Paragraph (4) The calculation of bonuses or commissions as referred to in Paragraph (1) is regulated in The Success Guidebook. The Success Guidebook is part of this agreement.

Hereby, this Agreement has been executed and signed on a stamp duty, made into two copies, each of which has the same legal force.

THE FIRST PARTY,



(H. Agung Yulianto, SE, Ak, M. Kom)
President Director

THE SECOND PARTY,

(.....)

FORMULIR PENDAFTARAN

- Biaya Pendaftaran: Rp 30.000 (tiga puluh ribu rupiah)
- Fasilitas:
 1. Nomor ID HNI & kartu Agen HNI yang berfungsi sebagai kartu diskon. Untuk mendapatkan diskonnya, cukup menyebutkan nomor ID HNI ketika melakukan transaksi melalui Agenstok/BC HNI dimanapun, dan pastikan nomor ID Anda telah diinput kedalam sistem oleh petugas. Anda dapat mengecek transaksi yang telah Anda lakukan melalui AVO*.
 2. Buku 'Katalog Produk' (art paper full-color)
 3. Buku 'Panduan Sukses' (art paper full-color)
 4. *AVO (Agent Virtual Office), yaitu layanan *web page online* gratis untuk Agen HNI
 5. Layanan pembinaan secara online via aplikasi Whatsapp, Telegram, Facebook, Twitter, dan E-mail (milis grup).
- Masa berlaku seumur hidup selama PT. HPAI masih berdiri
- Data yang wajib diisi:
 1. Nama (sesuai KTP)
 2. No. KTP/SIM/Paspor
 3. Tempat Lahir
 4. Tanggal Lahir
 5. Alamat Tinggal
 6. Kelurahan/Desa
 7. Kecamatan
 8. Kota/Kabupaten
 9. Provinsi
 10. Kode Pos (jika tahu)
 11. Nomor HP
 12. Nama Mentor
 13. ID HNI Mentor/Upline
 14. Data Rekening Bank (tidak wajib, disarankan BSM/BNIS)
 - Nama Bank
 - Nomor Rekening
 - Nama Pemilik Rekening

Keterangan tambahan:

- Tidak ada target yang dibebankan kepada Agen HNI yang telah terdaftar, melainkan keuntungan yang didapatkan dari setiap penjualan produk HNI dan dari pengembangan bisnis di HNI.
- Penghitungan bonus dan royalti Agen HNI didasarkan pada konsep Al-Ju'alah (akad bonus bersyarat) yang sesuai dengan syariat Islam.

Dengan ini Saya menyatakan bersedia mendaftar sebagai Agen HNI. Semoga Allah memberkahi, insyaa Allah.

REGISTRATION FORM

- *Registration fee: Rp 30.000 (thirty thousand rupiahs)*
- *Facilities:*
 1. *HNI ID number & HNI Agent card that functions as a discount card. To use the card, just mention the HNI ID number HNI whenever you do transactions with HNI any stock agent or BC. Make sure your ID number is inputted into the system by the salesperson. You can check the transaction you have done via AVO*.*
 2. *Product Catalogue Book (full-color art paper)*
 3. *Success Guidebook (full-color art paper)*
 4. **AVO (Agent Virtual Office), free online web page service for HNI Agents*
 5. *Online mentoring services via Whatsapp, Telegram, Facebook, Twitter, dan E-mail (group mailing list).*
- *A life-time membership (as long as PT. HNI-HPAI exists)*
- *Required data:*
 1. *Full Name (based on KTP/ID card)*
 2. *ID number (KTP/Driving License/Passport)*
 3. *Place of Birth*
 4. *Date of Birth*
 5. *Current Address*
 6. *Sub-district*
 7. *District*
 8. *City*
 9. *Province*
 10. *Postal Code (if any)*
 11. *Mobile Number*
 12. *Mentor/Upline Name*
 13. *Mentor/Upline ID Number*
 14. *Bank Account Details (recommended bank: BSM, BNI)*
 - Bank Name*
 - Account Number*
 - Holder Name*

Notes:

- *There are no sales target for any registered HNI Agents, but only profits from every sales of HNI products and business growth in HNI.*
- *The calculation of bonuses and royalties for HNI agents is based on the concept of Al-Ju'alah (conditional bonus agreement) in accordance with Islamic law.*

I hereby declare that I agree to register myself as an HNI Agent. May Allah grants us His blessing, insyaaAllah.





HALAL NETWORK INTERNATIONAL

Jl. Kelapa Sawit Raya Blok H-11, Pondok Kelapa,
Duren Sawit Jakarta Timur 13450

Telp : 021-8690 9600

Fax : 021-8690 6645



2020.01

