



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.



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 berbhagia, 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.

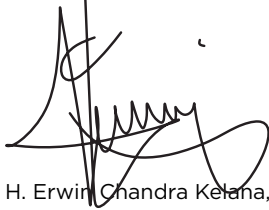
Sejak Anda memegang buku ini, sesungguhnya Anda sedang memulai mendesain hidup yang lebih berarti, bukan saja untuk kehidupan dunia namun juga akhirat. Bisnis mudah didukung teknologi terkini dan tetap dalam pengawasan Dewan Syariah berujung kesuksesan yang menentramkan.

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 yaumil 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

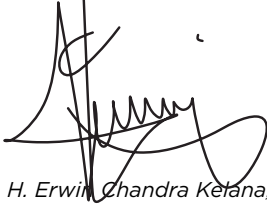
this present life in dunya but also the hereafter. HNI business now becomes more easier as its supported by the latest technology and under the supervision of the Sharia Board which leads to the real reassuring success.

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, featuring a large, stylized initial 'E' followed by a series of loops 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
- Dr. H. Endy M. Astiwara, MA, AAAIJ, FIIS (BPH DSN-MUI)
- Dr. Oni Sahroni, MA (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
- Dr. H. Endy M. Astiwara, MA, AAAIJ, FIIS (BPH DSN-MUI)
- Dr. Oni Sahroni, MA (DSN-MUI)

Board of Commissioners

- H. Muslim M. Yatim, Lc, MM (Head Commissioner)
- H. Rofik Hananto, SE (Commissioner)

Board of Directors

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

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 kepahaman 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 sejalin 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: **P**roduct, **S**tock **A**gent, **S**upport system, **T**echnology, and management **I**ntegrity (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 ≥ 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 ≥ 600 points.*



pthpai



@pthpai



@pthpai



hni.id



hni.net

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 0852 6010 1921, 0823 6030 8989
2. **BC Aceh Besar 2**
Simpang Tumbo Kuta Malaka Aceh Besar. **CP** Baznila Ganuzia Bashry
Hp 0812 2052 1938
3. **BC Aceh Tamiang**
Jl. Medan Aceh Tamiang, D.I. Aceh
CP Zulkifli - **WA** 0813 9630 1221
4. **BC Aceh Utara**
Jl. Medan Banda Aceh, Desa Panggoi, Muara Dua, Lhokseumawe, Aceh
CP Murniati - **Hp** 0853 7000 1081
5. **BC Aceh Utara 2**
Dusun Madum Peuria, Gampong Blang Peuria, Samudra, Aceh Utara
CP Diana Fitri - **Hp** 0822 7313 8000
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 0812 6920 174
8. **BC Banda Aceh 3**
Jl. Melati No. 24 Gampong Keuramat, Kuta Alam, Banda Aceh, D.I. Aceh.
CP Lenawida - **Hp** 0852 6083 4018
9. **BC Bener Meriah Aceh**
Aceh Kampung Bathin Wih Pongas, Bukit Bener Meriah, Aceh
CP Fitriani, A.Md, Keb
Hp 0823 6226 2638
10. **BC Bener Meriah 2**
Ds. Babussalam (depan Mesjid Babussalam) Simpang Tiga, Bener Meriah, Bukit Bener Meriah, D.I. Aceh
CP Nurul Aulia - **Hp** 0852 6035 1739
11. **BC Bireuen Aceh**
Jl. Banda Aceh-Medan Km. 222, Cot Girek, Peusangan, Bireuen, Aceh 24261
CP Leli Marlina - **Hp** 0813 6016 8575

12. **BC Lhokseumawe**
Jl. Merdeka Timur Ketublang Lingsung III, Banda Sakti, Lhokseumawe
CP Desria Mayang Sari
Hp 0852 7751 4549
13. **BC Meulaboh**
Jl. T. Nyak Arief (samping Hotel Serambi Mekah) Lamgugop, Syiah Kuala Kota Banda Aceh. **CP** Devi Ariani
Hp 0853 5830 1038
14. **BC Pidie**
Jl. Banda Aceh Medan, Desa Pulo Lon, Pulo Dayah, Glumpang Tiga, D.I. Aceh.
CP Andika Putri - **Hp** 0812 6909 3337
15. **BC Subulussalam**
Jl. Abadi Dusun Pelita, Simpang Kiri, Subulussalam, D.I. Aceh.
CP Mulia Rahmat - **Hp** 0813 6064 5009

SUMATERA UTARA

1. **BC Asahan**
Jl. Williem Iskandar 27 Mutiara Kisanan, Asahan, Sumut. **CP** Nilasari Siagian
Hp 0813 9601 1234 / 0823 6855 8887
2. **BC Asahan 2**
Sei Renggas, Kota Kisanan Barat, Asahan. **CP** Nurul Hasanah H.
Hp 0821 6573 2996
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 Deli Serdang 2**
Jl. Keadilan Lorong 2 Baru Barat No. 124 Sampali, Percut Sei Tuan, Deli Serdang.
CP Helmi Indra - **Hp** 0812 6311 404
6. **BC Indrapura**
Simpang Deras depan SPBU Bandar Tinggi, Sei Suka, Batubara, Sumatera Utara. **CP** Endang Siswi N.
WA 0813 6145 7219
7. **BC Labuhanbatu Raya**
Lingkungan Perlayuan, Kel. Pulo Padang, Kec. Rantau Utara, Labuhanbatu, Sumatera Utara. **CP** dr. Nina Wardah
Hp 0823 6298 3598

8. BC Medan 1

Jl. Gaperta Ujung / Bakti No. 19,
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 0853 6232 2239

12. BC Medan 5

Komplek Golden Kiwi Blok A2, Sei
Sekambing, Medan Sunggal, Medan
CP Marhamah - **WA** 0823 1139 1780

13. BC Medan 6

Jl Marelani 1 Gg. Amal No.7 PSR IV
Rengas, Pulau Medan, Marelani, Medan.
CP Jumiaty As Eterga
Hp 0852 6114 4552

14. BC Medan 7

Kedai Muslim Jl. Amaliun No. 137,
Medan, Sumatera Utara 20215.
CP Agustini - **Hp** 0813 6138 8844

15. BC Medan 8

Jl. Sumber Amal Komp. Sisilia Resi-
dence Blok B No 5, Harjosari II, Medan
Amplas, Medan, Sumut. **CP** Rabiatal
Hadawiyah - **Hp** 0813 9737 9290

16. BC Medan 9

Jl. Air Bersih No. 21 Sudirejo I, Medan
CP Khairuddin Butar Butar
Hp 0813 6109 3806 / 0813 7516 1191

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 0823 6897 6565

20. BC Pematang Siantar 3

Jl. Nagur Gang Mora No. 1, Kec. Siantar
Utara, Pematang Siantar, Sumut.
CP Yusuf Afandi Simoramora.
Hp 0812 9878 2353

21. BC Tanjung Balai

Jl. Arteri (depan Panglong Tunas
Family) Sirantau, Datuk Bandar Kota,
Tanjung Balai. **CP** Asyura
Hp 0852 6205 5244

22. 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** 0813 7101 7312

2. BC Agam 2

Samping Masjid Surau Komba Ampang
Gadang IV Angka Condung, Agam.
CP Yusefa - **Hp** 0852 6381 2979

3. BC Agam 3

Jl. Raya Padang Luar Maninjau Km.3
Pakan Sinayan Jorong Surau Baru
Banuhampu, Agam. **CP** Gustina
Hp 0853 6597 5700 / 0831 8032 1550

4. BC Bukittinggi

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

5. BC Bukittinggi 2

Jl. Pulai Koto Bawah, Pulai Anak Air,
Mandiangan, Koto Selayan, Bukittinggi,
Sumbar. **CP** Asma Wernita
WA 0853 5567 4768 / 0858 3702 6563

6. BC Bukittinggi 3

Jl. Gulai Bancah gg. Aster No.45 Kubu
Gulai Bancah Mandiangan Koto Selayan
Bukittingi, Sumbar. **CP** Novi Erni Linda
Nofita - **Hp** 0821 6931 6161

7. BC Dharmasraya

Jl. Ampalu, Koto Baru, SMP 2 Koto Baru
Dharmasraya. **CP** Tristio Yulanda
WA 0852 6305 6705

8. BC Kabupaten 50 Kota

Rumah Herba GMC Jl. Tan Malaka Km. 5
(depan Nasa Poultry Shop) Koto Baru,
Simalanggang, Kabupaten 50 Kota,
Sumbar. **CP** Adek Rahmat
Hp 0812 7622 6365

9. BC Padang

Jl. Pinang Sori No 2 Rt 3/2, Air Tawar Timur, Padang Utara, Padang.

CP Muslim M. Yatim

Hp 0853 7472 7970

10. BC Padang 2

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

11. BC Padang 3

Jawa Gadut RT01/01 Limau Manis, Pauh, Kota Padang, Padang, Sumbar.

CP Rahmadianthi - **Hp** 0853 5625 7660

12. BC Padang 4

Karya Mulia Residence Blok C.4, Kelok Belimbing, Kuranji, Padang, Sumbar.

CP Zainal Abidin - **Hp** 0852 6444 9347

13. BC Padang 5

Perum. Bungo Mas Tahap 3 Blok E No.10 Koto Panjang, Ikur Koto, Koto Tengah, Padang, Sumatera Barat.

CP Neni Sutriana - **Hp** 0812 6688 0902

14. BC Padang Pariaman

Jl. Raya Padang Bukit Tinggi Setelah Samping Tanjung Aur, Lubuk Alung, Lubuk Alung, Padang Pariaman.

CP Herlina - **Hp** 0852 1502 5768

15. BC Pasaman Barat

Jl. Lintas Bancah Talang, Pasaman, Pasaman Barat, Sumatera Barat.

CP Zuhelfi - **WA** 0813 6388 4449

16. BC Payakumbuh

Perum Cikasimi No. 71, Payakumbuh Utara, Cibudak Air, Sumatera Barat.

CP Zufrizal - **Hp** 0852 7410 3510

17. BC Pesisir Selatan

Jl. Sudirman No. 185 Salido Pesisir Selatan, Sumbar. **CP** Andra Zawardi

WA 0852 7152 9292

18. BC Sijunjung

Jl. Lintas Sumatra (depan SD 11 Jorong) Simancung Nagari, Padang Sibusuk, Kupitan, Sijunjung. **CP** Muh. Fauzi, S. Ag

Hp 0823 8146 6133 / 0852 6336 8225

19. BC Solok

Jl. Sawah Sianik No. 11-B, Nan Balimo, Tanjung Harapan, Solok, Sumbar.

CP Mandala Putra - **Hp** 0813 7453 8204 / 0811 660 8204

20. BC Tanah Datar

Jorong Balai Labuah Bawah, Lima

Kaum, Tanah Datar, Sumbar.

CP Mega Siska - **Hp** 0852 7470 4624

RIAU**1. BC Bangkinang Riau**

Jl. Jend. Sudirman Komplek Al-Badar RT1/18 Langgini, Bangkinang,

Pekanbaru. **CP** Deni Aslem

Hp 0822 8728 7707

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 Kab. Kep. Meranti Kepulauan Meranti Riau.

CP Roza Liana - **Hp** 082288880122

4. BC Kabupaten Siak

Jl. Sukasari Kwalian RT03/04 Kampung Rempak Kec. Siak, Siak, Riau.

CP M. Zamhir - **Hp** 0853 6555 8336 / 0852 7234 5551

5. BC Pelalawan

Jl. Sultan Hasanuddin / Jl. Ombak Gg. Duku, Rimba Sekampung, Dumai Timur,

Riau. **CP** Ardinal - **Hp** 0853 7500 0123

6. BC Pangkalan Kerinci

Jl. Arbes No 90 Rt 5/6 Pangkalan Kerinci Timur, Pelalawan, Riau.

CP Kusnul Khotimah

Hp 0852 7105 1596

7. BC Pekanbaru

Jl. Tuanku Tambusai Ujung Depan Kantor Pro XI, Delima, Tampan, Pekanbaru,

Riau 28291. **CP** Muhammad Ilham

Hp 0813 7159 5053

8. BC Pekanbaru 2

Jl. Paus No 69 F Tangkerang Tengah, Marpoyan Damai, Pekanbaru, Riau

28411. **CP** Nurdin - **Hp** 0877 2277 8783

9. BC Pekanbaru 3

Jl. Soekarno Hatta No. 109 Sidomulyo Barat Tampan, Pekanbaru, Riau.

CP Iskandar - **Hp** 0813 6312 0816

10. BC Pekanbaru 4

Jl. Melati III No. 4 Bina Widya, Panam, Riau. **CP** Yusrul - **Hp** 0812 6831 1171

11. BC Pekanbaru 5

Jl. Katio Tangkerang Tengah, Marpoyan Damai, Pekanbaru, Riau.

CP Suhendra Andika

Hp 0823 8323 7335

12. BC Pekanbaru 6

Jl. Merpati Sakti Perum Cendrawasih
Blok H/10 Rt 4/4 Simpang Baru,
Panam Tampan, Pekanbaru, Riau.
CP Dra. Suryati - **WA** 0817 6514 527

13. BC Pekanbaru 7

Jl. Swakarya Panam Pekanbaru Riau
CP Muhammad Faisal. S.si
WA 0852 7879 8690

14. BC Pekanbaru 8

Jl. Garuda Sakti KM 2 Perum. Villa Sentosa A-08 Tampan Panam, Pekanbaru.
CP Tuti Triana - **WA** 0852 7486 5752

15. BC Pekanbaru 9

Jl. Kakap No.29 Rt 2 Rw/8 Tangkerang Selatan, Bukit Raya, Pekanbaru, Riau
CP Nofia Yanti - **Hp** 0811 761 103

16. BC Pekanbaru 10

Jl. Muslimin No. 402a Kel. Sidomulyo Timur, Marpoyan Damai Pekanbaru Riau. **CP** Adi Nova Fernando
Hp 0813 7298 0109

17. BC Pekanbaru 11

Jl. Taman Karya Perum Ligako Blok E No. 12 Panam, Pekanbaru, Riau
CP Rahmat Rizki Azim
Hp 0852 7885 9479

18. BC Rokan Hilir

Jl. Kecamatan Bagan Punak, Rokan Hilir, Riau. **CP** Delia Putri K.
Hp 0852 6571 8890

19. BC Rokan Hilir 2

Jl. Durian Ujung, Bagan Jawa Pesisir, Rokan Hilir, Riau. **CP** Fadhilah Nasution
Hp 0813 6138 8844

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, Kepulauan Riau.
CP Febriana Tri D. - **Hp** 0813 6471 7480

3. BC Batam 3

Ruko Villa Hang Lekir Blok DD2 No. 7 Legenda Malaka, Batam Center, Baloi.
CP Kartika Ningrum
Hp 0812 7078 6686

4. BC Batam 4

Puri Agung 2A Blok C No 14 Rt 4/26 Mangsang, Sungai Beduk, Batam.
CP Jarmiasih - **Hp** 0812 7029 3951 / 0821 6951 8578

5. BC Batam 5

Jl. Yos Sudarso Tj. Buntung Bengkong (samping Apotik Najmi), Batam.
CP Asmawati - **Hp** 0896 1254 1901 / 0896 0960 7734

6. BC Batam 6

Batam Nirwana Residence Blok D5/15 Tiban, Batam, Kepulauan Riau.
CP Jufria Rajab - **Hp** 0813 6467 7641

7. BC Bintan

Komplek TNI AL No. 4, Kp. Raya RT2/9 Tanjung Uban, Bintan Utara.
CP Siti Ngaisah - **Hp** 0813 7230 6210

8. BC Rokan Hulu

Jl. Komplek Ponpes Kholid bin Walid, Pematang Barengan, Rambah Pasir Pengairan, Rokan Hulu, Kep. Riau.
CP Elvi Khairini - **Hp** 0812 7006 3763

9. 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** 0811 7010 293

JAMBI**1. BC Jambi 2**

Jl. Pattimura (depan RS Berkah Husada atau 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** 0895 0334 7101

BENGKULU**1. BC Bengkulu**

Jl. Merapi 07 No. 81 RT 029/02 Panorama, Singaran Pati, Bengkulu.
CP Imanuddin - **Hp** 0812 7181 6595

2. BC Bengkulu 2

Jl. Durian No. 118 Lingkar Timur, Singaran Patikota, Bengkulu.
CP Nusranto - **Telp** (0736) 348 155
Hp 0813 7372 2228

3. BC Bengkulu 3

Perum. Batara Areka Regency Blok B2 No. 04 Talang Kering, Pematang Gubernur, Kota Bengkulu 38125. **CP** Maulana **Hp** 0852 6848 5915

4. BC Bengkulu 4

Jl. RE Martadnata Rt 34/7, Pagar Dewa Selebar Rejang Lebong, Bengkulu **CP** Hilman - **Hp** 0822 8448 9036

5. BC Curup Rejang Lebong

Jl. Merdeka No. 12 Pasar Baru Curup, Rejang Lebong, Bengkulu. **CP** Ita Martini - **WA** 0853 6845 8976

SUMATERA SELATAN**1. BC Baturaja**

Perum Karang Sari Jl. Ratu Penghulu 5 Beringin 1 No. 312, Tanjung Baru, Baturaja Timur, Ogan Komering Ulu Timur, Sumatera Selatan. **CP** Rusiana - **Hp** 0813 6875 5777

2. BC Lubuk Linggau 3

Jl. Jend. Sudirman No.95/96 RT 7 Jogoboyo, Lubuk Linggau Utara. **CP** M Ali HB - **Hp** 0812 7390 1456

3. BC Muara Enim

Jl. Cut Nyak Dien No. 35 Kel. Tungkal Muara Enim, Sumatera Selatan. **CP** Ursia Anita Ningsih **Hp** 0813 7776 7669

4. BC Ogan Ilir

Komplek Persada, Jl. Dahlia, Blok E2 No. 5 (depan Masjid Nurul Persada) Indralaya, Lintas Timur, Ogan Ilir. **CP** Nani Rohaeni - **Hp** 0813 7796 6933

5. BC Ogan Ilir 2

Komplek Lukman Sakatiga Pondok Pesantren Raudhatul Ulum Ogan Ilir, Sumsel. **CP** Ety Goestiariny - **Hp** 0812 7916 3527 / 0812 7839 634

6. BC Pagaram

Jl. Kombes H. Umar RT16/5 No. 02 (depan KC BRI Pagar) Pagaram Selatan, Pagaram. **CP** Fauza Agustina **Hp** 0821 8009 2401

7. BC Palembang 1

Perum Grand Hill 2 Blok A7 Jl. Tanjung Rawo RT54/16, Bukit Lama, Ilir Barat, Palembang, Sumatera Selatan. **CP** Ir. Rudi Yanto **Hp** 0819 5837 6680

8. BC Palembang 2

Jl. Dahri Sembayu Komplek Taman Sembayu RT23/3 No. 124 Sei Buah, Ilir Timur II, Palembang. **CP** Herlena Novita **Telp.** (0711) 717 986 - **Hp** 0812 7863 2977

9. BC Palembang 3

Jl. Bank Raya IX (depan Griya Agung Komplek Puri Sehati) No. A3 RT51/15 Lorok Pakjo, Ilir Barat I, Palembang. **CP** Wartika - **Hp** 0812 7871 219

10. BC Palembang 4

Jl. Orde Baru No. 2222 RT35/10, Sekip Ujung, Kemuning, Palembang, Sumsel. **CP** Hendra Nasyruddin **Hp** 0811 716 227 / 0812 7843 239

11. BC Palembang 5

Toko Ummi Iyah, Jl. Lebak Murni Samping Pesantren Rubarth Almuhibbin Sako, Palembang. **CP** Mardiah, SP **Hp** 0896 2028 3120 / 0896 2875 2005

12. BC Palembang 6

Jl. Mayzen Insinyur Mufakat RT01, Sei Selincah, Kalidoni, Palembang, Sumsel. **CP** Selamat Pujiono **Hp** 0819 2777 3738

13. BC Palembang 7

Jl. Bambang Utoyo No. 561 B RT 5/1 Kel. 5 Ilir Ilir Timur, Palembang, Sumsel. **CP** Apriyani - **Hp** 0853 8435 0340

14. BC Palembang 8

Perumnas Talang Kelapa Blok 6 No.1034 RT 23/11 Palembang, Sumsel. **CP** Maziah - **Hp** 0853 7812 2277

15. BC Palembang 9

Jl. Kebun Bunga (samping Masjid Baitul Muwafaqoh), Palembang, Sumsel. **CP** Tahardin - **Hp** 0813 7303 3066

16. BC Palembang 10

Perum. Palem Indah Blok F3 No. 17 RT76/019 Talang Kelapa Alang-alang Lebar, Palembang, Sumatera Selatan. **CP** Rasmala Dewi - **Hp** 0821 7853 8088

17. BC Palembang 11

Jl. Pendidikan Perumahan Grand Nirwana Residence Blok E18 (sebelah MAN 1 Palembang), Jakabaring, Palembang, Sumatera Selatan. **CP** Amrina Rosyada - **Hp** 0821 7891 4619

18. 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** 0822 8228 8807
2. **BC Bangka Belitung 2**
Jl. Prajurit KKO Usman Pangkalbalam,
Pangkal Pinang, Bangka Belitung.
CP Devi Arisandi - **WA** 0811 7118 744
3. **BC Belitung 2**
Jl. Betet No. 99 Blok III Komplek
Perumnas RT 10/02 Aik Pelempang Jaya,
Tanjung Pandan. **CP** Ulfi Riantoni
Hp 0813 7367 8267 / 0878 9646 6186
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** 0819 4953 0159
5. **BC Pangkal Pinang 2**
Jl. KH. 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, Bangka Belitung.
CP Indah Mutahira - **Hp** 0823 7112 8484
7. **BC Pangkal Pinang 4**
Jl. Kayu Putih No. 31 RT 3/1 Bukit Sari,
Gerunggang, Pangkal Pinang, Babel.
CP Ludhita Loliyana - **Hp** 0812 2514 4654
8. **BC Pangkal Pinang 5**
Jl. Depati Amir Rangkuai, Pangkal Pinang,
Bangka Belitung. **CP** Bisti Indrayati
WA 0821 8599 2222

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 0813 7940 4468

4. **BC Lampung Selatan**
Jl. Raya Sidomulyo, Seloretno,
Sidomulyo, Lampung.
CP Sutikno - **Hp** 0856 6924 6447
5. **BC Mesuji**
Jl. Gunung Pesagi Blok B6 No. 1 Beringin
Raya, Kemiling, Bandar Lampung.
CP Fajar Kurniawan - **Hp** 0852 2494 6766
6. **BC Metro Lampung**
Jl. Sepandai No. 15a (belakang SMPN 4
Metro, sebelah RM Pondok Saung) Kota
Metro, Metro Lampung. **CP** Titah Sinang
Wastu - **Hp** 0821 8066 2625
7. **BC Pesawaran**
Jl. Pemuda RT 01 Sukaraja 1, Sukaraja,
Gedong Tataan Pesawaran, Lampung.
CP Arni - **Hp** 0852 7957 5060

BANTEN

1. **BC Ciputat**
Jl. Palapa Raya Perum Serpong Green
Park Blok L5 Serua Ciputat, Tangerang,
Banten. **CP** Yulianita Rahayu
Hp 0858 1772 9886 / 0877 7416 4749
2. **BC Serang 2**
Jl. Taman Banjar Agung Indah Blok F2
No. 12 Rt 05/09 Banjar Agung, Cipocok
Jaya, Serang, Banten. **CP** Suriyati
Hp 0817 9807 735 / 0812 1049 2368
3. **BC Serpong**
Pasar Serpong RT 02/08 No. 117
Serpong, Tangerang Selatan. **CP** Teteh
Nursyamsiah - **Hp** 0878 8136 8799
4. **BC Kota Tangerang**
Cluster Halimah Indah C20 RT002/001
Gg. Halimah, Poris Plawad Utara,
Cipondoh, Tangerang. **CP** Mustafa Ali
Hp 0816 135 2671
5. **BC Tangerang 2**
Rumah Bekam Jinaan Tangerang Elok
Blok E3 No. 41, Kuta Jaya, Pasar Kemis,
Tangerang. **CP** Rahmat Hidayat
Hp 0895 3848 96869
6. **BC Tangerang 3**
Komplek Cipondoh Makmur Blok E-9 No.
2 RT06/05 Kel. Cipondoh Kec. Cipondoh,
Tangerang. **CP** Hj. Sukesmi
Hp 0878 7724 3761 / 0895 3400 74037
7. **BC Tangerang 4**
Jl. Durian 4 B20 No. 3 RT 10/8 Pondok
Makmur, Kuta Baru, Pasar Kemis,
Tangerang, Banten. **CP** Diana Vera Sari
Hp 0812 1991 5003 / 0852 1662 7323

8. BC Tangerang 5

Jl. Graha Indah Curug Bok 012-A RT1/10
Curug Kulon, Curug, Tangerang.
CP Istiadi - Hp 0877 7184 7053

9. BC Tangerang Selatan

Jl. Garuda II A98C Rt 4/8 Komplek
Pajak Jurangmangu Timur, Pondok Aren,
Tangerang Selatan 15222, Banten.
**CP Nurwati - WA 0812 9576 553 / 0858
8545 4452 - Telp (021) 2273 6037**

DKI JAKARTA**1. BC Jakarta Barat**

Masjid Jami' An Nur 'Ainiyah, Jl. Peta
Selatan, RT 10/14, Kalideres, Jakarta
Barat. **CP Saifullah
Telp. (021) 5437 4921
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 0813 9826 0456

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 0812 1944 979

4. BC Jakarta Selatan

Jl. Masjid Cidodol No.51A Rt 3/13 Grogol
Selatan, Kebayoran Lama, Jaksel.
CP Inderawan A. - Hp 0812 1843 5691

5. BC Jakarta Timur

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

6. BC Jakarta Timur 2

Jl. Catur Tunggal 51 G Cipinang Muara
CP Sugiyanti - Hp 0856 7555 896

7. BC Jakarta Timur 3

Pondok Kelapa Blok E9 No. 3a Kav DKI
(depan Pizza Hut) Pondok Kelapa,
Duren Sawit, Jakarta Timur, DKI Jakarta.
CP Hamzah - Hp 0823 4663 7346

8. BC Jakarta Timur 4

Jl. BB Gg. CC No. 1 RT 7/4 Cipinang
Muara, Jakarta Timur.
**CP Hj. Ita Shintawaty, SE
Hp 0878 7866 1414**

9. BC Jakarta Utara

Jl. Hidup Baru 4 Rt 14/4 No. 16 Pasar
Rajawali, Pademangan Barat, Jak-Ut.
**CP Siti Juliaha Syafei
Hp 0812 9327 9793 / 0813 4446 2021**

10. BC Kramat Jati Jakarta Timur

Jl. Generasi II No. 54 Rt 7/3 Kampung
Tengah, Kramat Jati, Jakarta Timur.
CP Lailah - Hp 0896 9103 8747

JAWA BARAT**1. BC Bandung 1**

Dago Atas Ciburial Indah No. 10 RT01/01
(samping Masjid As-Salam), Bandung.
**CP Eli Imam Ghazali
Hp 0813 2204 5942**

2. BC Bandung 2

Cikancung Hilir No.60 RT2/7 Cikancung,
Cikancung, Bandung. **CP Laila Fauziati
Hp 0852 9553 1470 / 0821 214 016**

3. BC Bandung 3

Jl. Palasari No. 162 Palasari Cibiru, Kota
Bandung, Bandung. **CP Ani Anggraeni
Hp 0819 1009 1002 / 0838 2951 9038**

4. BC Beji Depok

Jl. KH. M. Usman No. 104 RT02/06
Kukusan, Beji Depok. **CP Aiman
Abdurrahim Hp 0812 9262 5148**

5. BC Bekasi 1

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

6. BC Bekasi 2

Jl. Ahmad Madani No. 196 RT 01/09
Jatimakmur, Pondok Gede, Bekasi.
CP Ani Yuniarti - Hp 0812 1929 5253

7. BC Bekasi 3

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

8. BC Bekasi 4

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

9. BC Bekasi 5

Puri Pesona B-13 Kampung Sawah,
Bekasi Selatan, Bekasi. **CP Namin
Awaludin - Hp 0899 0911 028**

10. BC Bekasi 6

Hafana Residence Blok D No. 2
Setiamekar, Tambun Selatan, Bekasi
CP Dedy Saputra - Hp 0856 2482 2906

11. BC Bekasi Utara

Komplek Graha Persada Sentosa Blok
B6 No. 5 RT 15/11 Kaliabang Tengah,
Bekasi Utara, Jawa Barat. **CP Erwan
Rahadyansyah - Hp 0812 8345 268**

12. BC Bogor 1

Perum. Bogor View I, Jl. Intan Blok C
4-5 Pangkalan Batu Semplak, Bogor.
CP Ratu Ira R. - **Hp** 0812 8973 2890

13. BC Bogor 3

Ruko Graha Kartika Blok D No. 11 Jl.
Tegar Beriman, Cibinong, Bogor, Jabar.
CP Meriawati - **Hp** 0815 8667 4245

14. BC Bogor 4

Danau Bogor Raya Blok B3 No.17
Katulampa, Bogor. **CP** Susi - **Hp** 0812
8870 4988 - **WA** 0812 1840 3286

15. BC Bogor 5

Jl. Bungur 3 No. 9 Taman Yasmin
Sektor 7, Bogor, Jabar. **CP** Indriasari
Hp 0812 7524 7134 - **WA** 0856 808 682

16. BC Bogor 6

Bogor Raya Permai FA III No. 34,
Curug, Kota Bogor Barat, Bogor, Jabar.
CP Umi Istirokah
Hp/WA 0878 7232 6352

17. BC Bojong Gede

Bukit Pesanggrahan Indah Blok B2/23
RT 2/15 Ragajaya, Bojong Gede, Bogor.
CP Nuraini - **Hp** 0896 5323 8517 / 0852
1861 0474

18. 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

19. BC Ciamis

Dusun Munjul Desa Buniseuri, Cipaku,
Ciamis, Jawa Barat. **CP** Ujang Satiri
Hp 0858 1085 9563

20. BC Ciamis 2

Perum. Graha Persada Blok F RT65/17
Sindangkasih, Ciamis. **CP** Dhani Ram-
dhani W.P. - **Hp** 0852 2374 4833

21. BC Ciamis 3

Dsn. Cintaharja RT1/6 Kujang,
Cikoneng, Ciamis, Jawa Barat.
CP Ujo Rustijo
Hp 0821 2182 4442

22. BC Cianjur

Kp. Tegal Lega RT 02/07 Limbangan
Sari, Cianjur, Jabar. **CP** Entang Setiawan
Hp 0857 5960 0352

23. BC Cibinong

Perum. Este Villa Regency Kavling 6,
Jl. Kp. PI RT 5/6 Karadenan, Cibinong,
Jawa Barat. **CP** Siti Julaeaha
Hp 0857 1677 7424

24. BC Cibitung

Kompas Griya Asri Jl. Selat Malaka C
15 No. 23 Mekarsari, Tambun Selatan,
Bekasi, Jawa Barat. **CP** Nurrochman
Hp 0819 3205 0000

25. BC Cikampek

Jl. Pertigaan Cikalongsari Rt 04/02.
Depan TPR, Cikalong Sari, Jatisari.
CP Husni - **Hp** 0852 1720 9440

26. BC Cikarang

Vila Mutiara Cikarang, Ruko Ivory
Mansion Blok R7 No 22-23, Cifest Hill,
Ciantra, Cikarang Selatan, Bekasi.
CP(1) Leoni Arvia - **Hp** 0821 1014 2060
CP(2) Firly Ramly - **Hp** 0812 800 5291

27. BC Cikarang 2

Ruko Villa Mutiara Cikarang I, Blok A4
No. 22 Ciantra Cikarang Selatan, Bekasi.
CP Sulastri - **Hp** 0812 1075 7848

28. BC Cikarang 3

Villa Mutiara Cikarang 2 Cluster Padoya
Luar Blok E-1 No. 3 Cikarang, Bekasi.
CP Djenial Abdi A. - **Hp** 0813 1885 6460

29. BC Cikarang Barat

Perum Telaga Pesona Blok I.26/6 Tела-
ga Murni, Cikarang Barat, Bekasi, Jabar.
CP Ahmad Fathoni - **Hp** 0813 8122 6512

30. BC Cikarang Barat 2

Perum. Telaga Murni E-18 No. 19
Jl. Mawar 5 Telaga Murni, Cikarang
Barat, Bekasi, Jawa Barat.
CP KS Untung - **Hp** 0812 1436 3269

31. BC Cikarang Selatan

Villa Mutiara Cikarang, Blok D1 No. 73
Ciantra, Cikarang Selatan, Bekasi, Jabar.
CP Evi Supiarti - **Hp** 0812 9187 6040

32. BC Cikarang Timur

Perum. Graha Asri Jl. Cimdandiri BB Blok
Y4 No. 16 RT 6/8 Jatireja, Cikarang
Timur Bekasi. **CP** Mukson Prasetyo
Hp 0857 1747 8698

33. BC Cikarang Utara

Karang Asih Cikarang Utara, Bekasi.
CP Sukendi - **Hp** 0821 2221 4129

34. BC Cileungsi

Jl. Baitu Rohmah RT 001/002 No. 90
Gandoang, Cileungsi, Bogor 16820
CP Dian Wahyuni - **Hp** 0812 9890 9099

35. BC Cileungsi 2

Cileungsi Hijau Blok J-1 No. 2 Cileungsi,
Bogor. **CP** Drg. Lendri Sakurani Adjie
Hp 0812 9358 688

36. BC Cileungsi 3

Perum Permata Cibubur Cluster Phoenix
Blok I-2 No. 12 Bogor, Jabar. **CP** Dessy
Dwiryanti - **Hp** 0858 1020 3339

37. BC Cileungsi 4

Jl. Raya Jonggol Cileungsi, Kp. Cibual,
Ds. Sukamanah, Bogor, Jawa Barat.
CP Ratna Dumilah - **Hp** 0857 8262 6550

38. BC Cileungsi 5

Perum. Griya Alam Sentosa Blok O 6 No.
5 Desa Pasirangin RT12/10 Cileungsi, Bo-
gor, Jawa Barat. **CP** Hari Supriyanto
Hp 0813 8333 0516

39. BC Cimahi

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

40. BC Cimahi 2

Jl. KH. Usman Dhomiri No. 85 RT 01/19
Cisangkan Hilir, Padasuka, Cimahi, Jabar.
CP H. Taufik Ismail, Lc
Hp 0813 2147 2866

41. BC Cimanggis Depok

Jl. Kramat Raya RT4/7 No. 51 Sukatani,
Tapos, Depok.
CP Maria Ulfah - **Hp** 0838 0788 1088

42. BC Ciomas Bogor

Bukit Asri Ciomas Blok E4 No. 21 RT11/13
Pagelaran, Ciomas, Bogor.
CP Rusmini - **Hp** 0813 1413 0380

43. BC Citayam

Jl. H. Muhidin RT 2/2 No. 14 Cipayung
Citayam, Depok, Jawa Barat.
CP Sri Wahyuni - **Hp** 0857 1468 7990

44. BC Citayam 2

Permata Depok Regency Cluster
Diamond 2 C 17/46 Depok, Jabar. **CP**
Ernest Matondang - **Hp** 0838 1391 6099

45. BC Citeureup

Kp. Lengo RT 03/01 Sukahati, Citeureup
Bogor, Jabar 16810. **CP** Pepi Puspa Dewi
Hp 0857 1559 4598

46. BC Citeureup 2

Kp. Kamurang RT 2/5 Puspanegara,
Citeureup, Bogor. **CP** Roni Kurniawan
Hp 0813 1919 9052

47. 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

48. BC Depok 2

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

49. BC Depok 3

Perum. Permata Depok Regency Cluster
Ruby Blok D12 No 5 Ratu Jaya,
Cipayung. **CP** Errina Pohan
Hp 0813 1990 7816

50. BC Depok 4

Pondok Nurul Fikri B 15, Kel. Tugu,
Cimanggis, Depok, Jabar. **CP** R. Iwan
Setiawan - **Hp** 0878 8904 0895

51. BC Depok 5

Jl. Calung 1 No. 377 Depok 2 Tengah
RT 8/7 Depok, Jawa Barat. **CP** Kuntari
Herawati - **Hp** 0816 1190 196

52. BC Depok 6

Jl. Genta III RT 6/8 Mekar Jaya,
Sukmajaya, Depok, Jawa Barat.
CP Darmayanti - **Hp** 0812 946 7867

53. BC Depok 7

Kemang Swatama Residence Blok R-12
RT06/08 Kalibaru, Cilodong, Depok,
Jawa Barat. **CP** Raela Ismawati Dewi
Hp 0817 685 5149 / 0813 1567 7677

54. BC Garut

Kp. Tanggulun RT 2/1 Tanggulun,
Kadungora, Garut, Jabar.
CP Deni Nuryadin **Hp** 0813 2078 1893

55. BC Gunung Putri

Villa Nusa Indah Ruko Blok V-1 No. 18 A
Bojong Kulur, Gunung Putri, Bogor.
CP Meirita Parus - **Hp** 0813 8024 7301

56. BC Gunung Putri 2

Perum Villa Permata Mas C-05 Rt 2/18
Bojong Nangka, Gunung Putri, Bogor **CP**
Winah - **Hp** 0857 1823 8188

57. BC Jatiningor

Janati Park (Jatinangor City Park)
Cluster 2 G5, Jl. Raya Jatinangor,
Sumedang, Jawa Barat. **CP** Mashuri Andi
- **Hp** 0858 6031 1149

58. BC Jatiwaringin 2

Jl. Sejahtera RT 6/3 No. 83 Pondok
Gede Bekasi, Jawa Barat.
CP Sari Ningsih - **Hp** 0813 1741 7599

59. BC Jatiasih

Jl. Dr. Ratna No. 36A, Kel. Jatikramat,
Kec. Jatiasih, Bekasi Selatan, Bekasi
Jawa Barat. **CP** Dian Widiarti
Hp 0812 9124 2852

60. BC Kaliabang Bekasi

Jl. Bunga Raya Anggrek No. 19 RT7/25
Kaliabang Tengah, Bekasi. **CP** Arif
Setiyono Nur W. - **Hp** 0896 5593 9134

61. BC Karawang

Jl. Manggis No. 6 Naga Sari, Karawang
Barat, Karawang, Jawa Barat 41312
CP Wahyudin - **Hp** 0856 1626 927

62. BC Karawang 2

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

63. BC Karawang 3

Perum Green Garden Blok D2/20 RT
5/6, Nagasari, Karawang Barat.
CP Siti Muningah - **Hp** 0857 8196 3806

64. BC Karawang 4

Ruko Kondang Asri Blok T-14 (sam-
ping Alfamidi) Kondang Jaya, Klari,
Karawang. **CP** Lyon, SE
Hp 0813 8869 2940 / 0857 7731 0375

65. BC Karawang 5

Karaba Indah Blok KC/38 RT010/009
Kel. Wadas, Kec. Teluk Jambe Timur,
Karawang, Jabar. **CP** Lili Abdurrahman
Gozali, ST - **Hp** 0812 1888 7796

66. BC Mustika Jaya

Permata Legenda 2 PA9 No 7, Jl. Dukuh
Zamrud Mustika Jaya, Bekasi.
CP Mahmudin Purwo S
Hp 0857 1656 8211 / 0857 197 737

67. BC Mustika Jaya 2

Ruko Villa Asri No. A2-A3,
Jl. Mustika Jaya, Bekasi, Jawa Barat.
CP Risalina - **Hp** 0813 1480 0636

68. BC Parung Bogor

Perum. Griya Bunga Asri Blok H-8
RT7/7 Cogreg, Bogor. **CP** Dyah Puspa
Rini - **Hp** 0821 2565 5943

69. BC Padalarang

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

70. BC Pondok Gede

Jl. Antara RT 1/11, Jatimakmur, Pondok
Gede, Bekasi. **CP** Siti Nur Sunarni (USB)
Hp 0812 9530 1304 / 0812 8277 4895

71. BC Purwakarta

Jl. Griya Hegar Manah Cluster B No. 3
Ciseureuh, Purwakarta, Jawa Barat.
CP Wiwid Wardiyah
Hp 0859 4202 9065

72. BC Sentul Bogor

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

73. BC Setu Bekasi

Perum. Grand Residence City, Cijengkol,
Setu, Bekasi, Jabar. **CP** Asep Anang
Hp 0812 8667 0502

74. BC Soreang

Jl. Soreang Cipatik Km. 04 No. 97 Kopo
RT02/07 Kutawaringin, Bandung 40911
CP Hj. Oneng
Hp 0821 1652 7373 / 0822 9565 1591

75. BC Subang

Jl. Jaksa No. 2 Sukajaya RT 034/013
Sukamelang, Subang, Jawa Barat.
CP Dody W. - **Hp** 0812 2449 872

76. BC Subang 2

Perum. Surya Cigadug, Jl. Merkurius
Blok A No. 2 RT76/23, Subang.
CP Imas Mulyasari - **Hp** 0813 1352 8173

77. BC Sukabumi

Setiabudi Estate No. G5 Sukaraja,
Sukaraja, Sukabumi, Jawa Barat.
CP Mira Hafiedz Suhendra
Hp 0899 9993 244

78. BC Sukaraja Bogor

Pesona Cilebut 1 Blok C-1 No. 6 Cilebut
Barat, Sukaraja, Jawa Barat.
CP Dwi Maryani - **Hp** 0877 2727 2424

79. BC Tambun

Jl. Sultan Hasanuddin No. 100, Tambun
Selatan, Bekasi, Jawa Barat.
CP Pajarso - **Hp** 0813 9862 5355

80. BC Tambun Selatan

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

81. BC Tambun Selatan 2

Griya Asri 2 Blok K-4 Jl. Kalpataru 2
Sumber Jaya, Tambun Selatan, Bekasi
CP Aulia Arni - **Hp** 0823 1012 2133

82. BC Tapos

Kp. Cilangkap RT3/16 Tapos, Depok.
CP Pamiasih - **Hp** 0812 8438 8583

83. BC Tasikmalaya

Toko Bhinneka Jl. Gunung Sabeulah No.
59, Argasari, Cihideung, Tasikmalaya,
Jawa Barat. **CP** Ir. Fifiep Nur Afifah
Hp 0813 2041 9625

84. BC Tasikmalaya 2

Griya Mangkubumi Indah No. 15 Mangkubumi, Tasikmalaya, Jabar. **CP** Elsa Widiyawati - **Hp** 0852 2331 4828

JAWA TENGAH**1. BC Banjarnegara**

Jl. Dipayuda No. 23 Banjarnegara, Jawa Tengah **CP** Sri Rusupliti **Hp** 0813 9105 8384

2. BC Banjarnegara 2

Pondok Bissnies Kisstri, Jl. MT Haryono No. 7 Clincing RT 1/6 Krandegan. **CP** Rosaria Kisstri H. **Hp** 0822 2677 7410

3. BC Banyumas

Jl. Redjo RT 2/8 Dukuh Waluh, Kembaran, Banyumas. **CP** Rini Setiasih **Hp** 0816 664 444

4. BC Banyumas 2

Jl. Jayadiwangsa, Karang Lewas Kidul RT 1/1, Karang Lewas, Banyumas. **CP** Uswatun Khasanah **Hp** 0896 1368 1467

5. BC Banyumas 3

Ajibarang Wetan RT02/10, Ajibarang, Banyumas, Jateng. **CP** Azeth Elfouri Muhammad - **Hp** 0815 4801 3719

6. BC Batang

Ds. Donorejo RT03/02 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 Ngamplak, Boyolali. **CP** Edni Wahyuningtyas P. - **Hp** 0815 1872 582

10. BC Boyolali 4

Nepen RT 3/2 Nepen, Teras, Boyolali **CP** Destiana Hendrawati - **Hp** 0821 1473 2679 / 0821 2487 3399

11. BC Brebes

Ruko Grosir Pemda Brebes, Jl. Pemuda 1 Barat, Alun-Alun Brebes, Jawa Tengah. **CP** Amin Sugiharto - **Hp** 0813 8583 0575

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. **CP** Sukem - **Hp** 0813 9133 9083

14. BC Cilacap 3

Jl. Kemerdekaan Barat No. 27 RT006/01 Kesugihan Kidul, Cilacap. **CP** Efi Sofia Fajarina - **Hp** 0813 2730 0728

15. BC Karanganyar

Jungke 3/3 Jungke, Karanganyar. **CP** Angga Prasetyo - **Hp** 0816 679 934

16. BC Kebumen

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

17. BC Klaten

Sidowayah Rt 3/1 Sidowayah Polanharjo Klaten, Jawa Tengah. **CP** Eni Kurniasih **Hp** 0858 6521 9745

18. BC Magelang

Perum Sandangsari Jl. Abu Bakrin No. 74 Secang, Magelang. **CP** Moh. Mabur **Hp** 0857 0246 4165 / 0812 2702 210

19. BC Purbalingga 2

Losari No. 33 RT 08/02 Rembang, Purbalingga, Jawa Tengah. **CP** Karno **Hp** 0812 9827 997

20. BC Purbalingga 3

Jl. Letkol Isdiman RT 10/4 Purbalingga Kidul, Purbalingga. **CP** Fidhloh Threeyati **Hp** 0813 2727 7770

21. BC Purbalingga 4

Desa Rabak RT 01/RW 05, Kalimanah, Purbalingga. **CP** Noviani Lestari **Hp** 0823 2254 1427

22. BC Purbalingga 5

Jl. Purwandaru RT2/2 Bukateja, Purbalingga. **CP** Rina Sugiastari **Hp** 0822 2031 9493

23. BC Purwokerto

Griya Satria Indah II Gg. Jarwo Aminoto Blok D-19 Kalisari RT02/08 Sumampir, Purwokerto, Jawa tengah. **CP** Nasruddin - **Hp** 0812 2726 113

24. BC Purwokerto 2

Jl. Serayu X/70 RT6/2 Kel. Sumampir, Purwokerto, Banyumas. **CP** Nur Rokhman - **Hp** 0813 4277 9090

19. BC Semarang 2

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

20. BC Semarang 3

Jkp. Lemah Abang RT 1/5 Karang Jati, Bergas, Semarang, Jawa Tengah. **CP** Kholid Nawawi - **Hp** 0857 1190 3099

21. BC Semarang 4

Jl. Blimbing II No. 345 B RT4/1 Peterongan, Semarang Selatan. **CP** Warsito - **Hp** 0882 3934 4494

22. BC Semarang 5

Ds. Pagarsari RT3/2 Bergas, Semarang. **CP** Astutik - **Hp** 0896 8235 7237

23. BC Solo 4

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

24. BC Solo 5

Tamtaman RT 2/10 No. 138 Baluwarti, Pasar Kliwon, Solo, Surakarta. **CP** Sri Qomariyah N. - **Hp** 0813 9176 3438

25. BC Sragen

Desa Ngrejeng RT 08/02 Klandungan, Ngrampal, Sragen, Jawa Tengah. **CP** Andri Widyastuti - **Hp** 0813 7293 2134

26. BC Sukoharjo

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

27. BC Sukoharjo 2

Kragilan RT 3/6 Kedung Winong, Nguter, Sukoharjo, Jawa Tengah. **CP** Totok Nurhayanto - **Hp** 0818 252 911

JAWA TIMUR**1. BC Blitar**

Jl. Jambe No.22 RT4/1 Tlumpu, Sukorejo, Blitar. **CP** Supiyati **Hp** 0812 3022 1916

2. BC Blitar 2

Jl. A. Yani 01 RT3/6 Beru, Wilingi, Blitar **CP** Imam Choiri - **Hp** 0858 5244 1166

3. BC Bojonegoro

Rumah Sehat LKSM, Ponpes At-Tanwir Talun Desa Talu, RT 07/03, Sumberrejo, Bojonegoro, Jatim. **CP** Ali Musthofa **Hp** 0815 1525 9935

4. BC Caruban

Ds. Sidomulya RT 6/2 Wonoasri, Madiun. **CP** Hery Susanto **Hp** 0815 5415 0952

5. BC Gresik

Jl. Raya Sembunganyar (selatan Kantor Camat Dukun) Gresik. **CP** Susanto, S.Pd **Hp** 0813 3076 9799 / 0812 1659 7525

6. BC Gresik 2

Dsn. Kr. Wungu RT 002 RW 001 Ds. Mojogede, Kec. Balongpanggang, Gresik, Jawa Timur. **CP** Endang Puji Lestari - **Hp** 0817 0325 2206

7. BC Kabupaten Malang

Jl. H. M. Sun'an No. 117 RT 4/1 Panarukan, Kepanjen, Kabupaten Malang. **CP** Husni Aziz N. - **Hp** 0812 3204 3288

8. BC Kediri 2

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

9. BC Lamongan

Dsn. Ngulaan RT 12/2 Tebluru, Solokuro, Lamongan. **CP** Misbahul Munir **Hp** 0852 3139 6100

10. BC Lamongan 2

Mantup Tengah RT 3/1, Ds. Mantup, Kec. Mantup, Lamongan. **CP** Ansih Khoiriyah **WA** 0812 1699 6973

11. BC Madiun

Jl. Jatiwangi Demanangan, Madiun. **CP** Anik Istadiana - **Hp** 0852 3563 5662

12. BC Magetan

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

13. BC Magetan 2

Jomblang RT 04/04 Magetan. **CP** Erli Nurhayati - **Hp** 0815 5640 1777

14. BC Malang

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

15. BC Mojokerto

Jl. Meri No. 104 Link. Kuwung, Meri, Kranggan, Mojokerto, Jawa Timur. **CP** Ernawati - **Hp** 0812 3504 3277

16. BC Ngadiluwih 2

Dsn Ngreco, Rembang, Ngadiluwih (depan TPQ Tarbiyatus Shiblyan) Kediri. **CP** Abd. Kurniawan - **Hp** 0821 1685 4138

17. BC Nganjuk

Dsn. Semanding RT4/3 Desa Berbek,
Kec. Berbek, Nganjuk, Jawa Timur.
CP Eko Prastio - **Hp** 0822 4520 5459

18. BC Ngawi

Dsn. Sambi Pasar RT 2/7 Jambangan,
Paron, Ngawi. **CP** Yusuf Efendi
Hp 0852 5971 5505

19. BC Pamekasan

Desa Batu Labang RT 1/1 Akkor
Palengaan, Pamekasan, Jawa Timur.
CP Ulifah - **WA** 0823 3060 8826

20. BC Pandaan 2

Perum. Pandaan View Kutorejo
RT03/04 Kutorejo, Pandaan, Pasuruan.
CP Nur Wahyudi - **Hp** 0851 0383 7699

21. BC Pasuruan

Suwayuwu Sukorejo Pasuruan
CP Sumarno - **Hp** 0822 2824 8468

22. BC Sidoarjo

Ds. Sumberejo RT07/02 Wonoayu,
Sidoarjo, Jawa Timur. **CP** Anita
Yustikarini - **Hp** 0813 5746 4331

23. BC Sumenep

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

24. BC Sumenep 2

Jl. Raya Pragaan, Dsn. Kacangan
Pakamban, Laok Pragaan, Sumenep.
CP Ach Faizi - **Hp** 0823 0225 1702

25. BC Surabaya

Jl. Ampel Gading No. 5 RT04/02
Ampel, Semampir, Surabaya.
CP Aisyah Hasan - **Hp** 0812 3133 792

26. BC Surabaya 2

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

27. BC Surabaya 3

Rungkut Menanggal Harapan Blok
O/36, Surabaya, Jawa Timur.
CP Zaid Marhi Nugraha
Hp 0896 6482 8852

28. BC Surabaya 4

Jl. Dahlia Raya 48 Tambak Asri
Morokembangan, Krembangan,
Surabaya. **CP** Bayu Samporna Panji
Hp 0882 2856 8265

29. BC Tuban 2

Pondok Pesantren Langitan, Widang,
Tuban, Jawa Timur. **CP** Miftahul Munir

30. BC Tuban 3

Jl. Asrama Haji VI Sidorejo, Tuban.
CP Muh. Anshori - **Hp** 0821 3196 2698

31. BC Trenggalek

Panggung Sari RT 12/04 Durenan,
Trenggalek, Jatim. **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 RT04/08 Wonokromo, Pleret,
Bantul. **CP** Siti Murniyatun
Hp 0878 3854 5885

3. BC Bantul 3

Payaman Utara RT 11 Giri Rejo, Imogiri,
Bantul, Yogyakarta. **CP** Vega Kesuma
Ernanto - **Hp** 0856 4060 7022

4. BC Kulon Progo

Dukuh RT17/RW7 Kragasari Pengasih,
Kulon Progo, D.I. Yogyakarta.
CP Yulianti Masrokah
Hp 0878 3921 1932

5. BC Sleman

Graha Jogja Medika Sejahtera, Perum.
Griya Gejawan Indah Blok AD-9,
Jl. Wates Km. 7, Balekatur, Gamping,
Sleman. **CP** Dwi Medi Hartono
Hp 0813 2809 0003

6. BC Yogya 1

Jl. Gajah Mada Cebongan Kidul
RT04/02 Tlogoadi, Mlati Sleman.
CP Barjana, S.Ag **Hp** 0813 2863 8957

7. BC Yogya 2

Jl. Ringroad Barat Gamping Kidul No.
117 RT 03/18 Ambarketawang Gamping
Sleman. **CP** H. Basit Sugiyanto, SE, AK
Hp 0878 3890 8480
Email: hpai_cabangjogja@yahoo.com

8. BC Yogya 3

Jl. Imogiri Barat Km 4,5 Rt 03 Dusun
Pandeian, Bangunharjo, Sewon, Bantul.
CP Eep Saripudin - **Hp** 0813 2801 8508

9. BC Yogya 4

Jl. Prapanca No. 63 Gedongkiwo,
Mantrijeron. **CP** Dwi Purwanto
Hp 0877 3950 8999

KALIMANTAN UTARA

1. **BC Tarakan**
Jl. Hangtuah RT08 No. 25 B Selumit,
Tarakan Tengah, Tarakan, Kalimantan
Utara. **CP** Mishah Syawal
Hp 0811 5440 165
2. **BC Tarakan 2**
Jl. Aki Babu RT20 Gg. Merdeka No. 2
Karang Anyar, Tarakan Barat, Kota
Tarakan, Tarakan, Kalimantan Utara.
CP Hasmah, SE - **Hp** 0852 4647 3454

KALIMANTAN TIMUR

1. **BC Balikpapan 2**
Jl. Prapatan (zeni) No. 24 RT 13 Tegal
Sari, Balikpapan Kota, Balikpapan,
Kaltim. **CP** Hartati Kamarudin
Hp 0813 4752 5061 - **WA** 0853 9319 4652
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 0811 582 1118 / 0811 5522 442
4. **BC Samarinda 3**
Jl. Cendana No. 11 RT 20, Teluk Lerong
Ulu, Sungai Kunjang, Samarinda.
CP Mirawaty Dermawan
Hp 0821 1443 5105
5. **BC Samarinda 4**
Jl. D.I. Panjaitan, Perum. Sejahtera
Permai Blok C No. 11 Gunung Lingai,
Sungai Pinang, Samarinda, Kaltim.
CP Herawati Anwar
Hp 0812 5329 5292

KALIMANTAN BARAT

1. **BC Kabupaten Kayong Utara**
Jl. Sei Mengkuang Rt 2/3 Pangkalan
Buton, Sukadana, Kayong Utara.
CP Eva Juniati - **Hp** 0852 4548 5927
2. **BC Ketapang**
Jl. Gajahmada Dalam No. 3, Arah
Pesantren Hidayatulloh Ketapang Kecil.
CP Weny - **Hp** 0821 4853 8299

3. **BC Ketapang 2**
Jl. Teratai Depan Masjid Bintang Musir
Kel.Tuan-tuan, Ketapang. **CP** Epan, S.Pd
Hp 0856 5207 6797
4. **BC Kubu Raya**
Jl. Adisucipto Gg. Sahabat No 11 Sungai
Raya, Kubu Raya. **CP** Ismail Azwardi
Hp 0813 4590 8534 / 0813 4548 9613
5. **BC Kubu Raya 2**
Dusun Cempaka RT 2/1 Kalimas, Sungai
Kakap, Kubu Raya. **CP** Indah Rahayu
Hp 0896 0234 1776
6. **BC Kubu Raya 3**
Jl. Padat Karya Komplek CUKB
No. A33 (Paris 3) Kubu Raya.
CP Imas Rasiyana - **Hp** 0812 5491 3177
7. **BC Pontianak**
Jl. Sultan Abdurahman No. 95 (Sebelah
Kantor Asuransi Jasa Raharja) Kota Baru.
CP Abdul Ghaffar - **Hp** 0852 4556 2007
8. **BC Pontianak 2**
Jl. DR. Wahiddin, Gg. Sepakat 2 Ujung
(komplek Masjid Attaqwa) Pontianak
CP Puput Jaiman - **Hp** 0896 9392 6997
9. **BC Pontianak 3**
Kios Masjid Hudarrahman (samping
Alfamart ke 3 dari arah Saigon). Jalan
Tanjung Raya 2 Parit Mayor, Pontianak.
CP Cristine Natalya
Hp 0823 5476 8838
10. **BC Pontianak 4**
Jl. Danau Sentarum 100A, Pontianak.
CP Tsalisul Mujahid Fonti Ali, SE
Hp 0815 220 7901
11. **BC Pontianak 5**
Jl. H. Rais A. Rahman Gg. Tiongkadang 2
No. 16 Sungai Jawi, Pontianak Barat.
CP Wagiyah
Hp 0812 5786 8800 / 0852 5105 4853
12. **BC Pontianak Tenggara**
Jl. Paeit H. Husin 1 No. 45, Pontianak
Tenggara, Kalimantan Barat.
CP Hendra - **Hp** 0857 8707 0509
13. **BC Sanggau Kalbar**
Alan Padat Karya RT 12/5 Bunut,
Kapuas, Sanggau. **CP** Miftahul Jannah
Hp 0813 9395 5700
14. **BC Sambas**
Jl. Raya Kartiasa, Pasar Tradisional
Sambas No. 14C, Sambas.
CP Zainudin - **Hp** 0857 5091 6889

15. BC Sambas 2

Jl. Sukaramai Komp. Villa Sejahtera 4
Dalam Kaum RT16/4 Blok D2 No. 62,
Sambas. **CP** Zulpiadi - **Hp** 0899 1389 925

16. BC Sambas 3

Jl. AKK (Abdul Kadir Kasim)
Pemangkat Kota, Pemangkat, Sambas.
CP Karto Diansyah
Hp 0895 2126 9699

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 N 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** 0852 5195 1456

4. BC Barabai 2

Jl. Merdeka RT 6/1 Mandingin,
Hulu Sungai Tengah, Kalsel.
CP Ely Rahmi - **Hp** 0852 4996 5426

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** 0821 5253 9241

7. BC Martapura

Jl. Pendidikan Gg. Anugerah RT 7/3
Sekumpul Martapura Banjar, Kalsel.
CP H. Musti Jaya, SH
Hp 0813 4807 7276

KALIMANTAN TENGAH**1. BC Katingan**

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

2. BC Palangkaraya

Komplek Yayasan Manarul Ilmi,
Jl. Gobos VII A Palangkaraya.
CP Elyas S.Pi - **Hp** 0811 5211 130

3. BC Pangkalan Bun

Jl. Sutan Syahrir Gg. Lombok 1 RT 03 Ma-
durejo, Pangkalan Bun, Kalteng 74112
CP Madiwar - **Hp** 0813 4975 5059

SULAWESI UTARA**1. BC Manado**

Jl. DI Panjaitan No. 16 Istiqlal,
Wenangkota, Manado, Sulawesi Utara.
CP Fadlun Jibrin
Hp 0811 430 315 / 0821 9367 7424

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** 0852 2641 8726

3. BC Gorontalo 3

Perum. Laktorong A12 Kayubulan,
Limboto, Gorontalo. **CP** Ruth Purnama
Tobing - **Hp** 0813 9862 2056

4. BC Kabupaten Gorontalo

Jl. Mariduhaya Lingk. Durian RT 5/2 Hepu
Hulawa, Limboto, Gorontalo.
CP Abdul Kadir - **Hp** 0852 4047 2792

SULAWESI TENGAH**1. BC Banggai**

Jl. Bandeng (belakang Makassar Raya
Motor) Kel. Ma Kec. Luwuk Selatan, Kota
Luwuk Banggai, Sulawesi Tengah.
CP Fitri Meidyawati - **Hp** 0813 4384 9457

2. BC Palu 1

Jalan Berlian BTN Baliase Permai Blok P3
No. 19 Marawola, Sigi, SulTeng. **CP** Ardiana
Arifuddin, S.E. - **WA** 0812 3627 6428

3. BC Palu 2

BTN Griya Tadulako Permai Blok A2
No. 9, Tondo, Palu Timur, Palu.
CP Neli Rahman, SKM
Hp 0823 9414 2872

4. BC Palu 3

Alawatika, Tondo, Mantikulore, Palu
CP Mohammad Iqbal
Hp 0811 4567 018 / 0821 9124 5466

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** 0852 5589
6874

2. BC Gowa

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

3. BC Gowa 2

Gantarang RT 1/1 Taeng, Palangga,
Gowa. **CP** Ira Nasriani - **Hp** 0858 2439
3427

4. BC Gowa 3

Jl. Budaya No. 25 Dese Je'ne Tallasa
Kec. Pallangga, Gowa. **CP** Syafruddin
Hp 0853 9966 6009

5. BC Makassar 1

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

6. BC Makassar 3

BTN Minasa Upa Blok N. 12/12
Makassar. **CP** Esti Candra
Hp 0811 462 001

7. BC Makassar 4

Jl. Tidung 10 STP 8 No. 139 RT 4/10
Mapalla, Rappocini, Makassar, Sulsel.
CP Nurliana - **Hp** 0813 9961 7102

8. BC Maros

Pemukiman Batara Blok A2/7
Maccopa Maros, Sulsel. **CP** Nurlina
Hp 0813 4367 1623 / 0811 4450 700

9. BC Palopo

Jl. H. Hasan No. 19 (depan SDN 13
Tappong samping TK Tunas Bangsa),
Palopo. **CP** Z.B. Firly Ramli
Hp 0812 8005 291 / 0852 7995 4581

10. BC Panakukang

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

11. BC Pinrang

Jl. Jendral A Yani No 227 Pinrang
CP Hj. Mardiana SS. - **Hp** 0812 4215 091

12. BC Sengkang

Jl. H. Andi Ninnong Sengkang, Wajo,
Sulsel. **CP** Kasmiyah Hz
Hp 0813 5588 0227 / 0811 4450 077

13. BC Soppeng

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

14. BC Takalar

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

SULAWESI TENGGARA

1. BC Baubau

Jl. Nusa Indah Kav 34 Toko Raffaysyah
Mart, Waruruma, Kokalukuna, Baubau
Sulawesi Tenggara 93717.
CP Santi Yumrotin - **Hp** 0813 1095 6061

2. BC Kendari 2

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

MALUKU

1. BC Ambon

Komp. Gadihu Indah RT 002/013 Desa
Batu Merah, Sirimau, Ambon, Maluku
CP Firstma Ferlia Salsabila
Hp 0812 7141 1682

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 0813 4045 3072

2. BC Ternate Selatan

Jl. Cempaka No. 220 RT09 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 Chandra Kelana
Hp 0898 9770 790

2. BC Lombok Timur

Orong Piter Dasan Tigas (belakang
SMKN 2 Selong) Sukamulia Tmur,
Sukamulia, Lombok Timur.
CP Tuti Hariyati, S. Pd.
Hp 0878 6344 8259 / 0878 1769 3707

3. BC Mataram

Jl. Salahudin Gg. Radio Dalam Perum
RRI No. 99 Bendega, Tanjung Karang,
Sekarbela, Mataram, NTB.
CP Irwan Shah - **Hp** 0812 3232 3145

4. BC Sumbawa

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

5. BC Sumbawa 2

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

REPRESENTATIVE OFFICE (RO) MALAYSIA

A-10-1, Wisma GMH Worldwide@7, Jalan
Lazuardi 7/29, Seksyen 7, 40000 Shah
Alam, Selangor, Malaysia.

CP Ghazali bin Hassan

Hp +60 19324 9171

REPRESENTATIVE OFFICE (RO) 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



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 memanjatkan puji syukur ke hadirat Allah Subhanahu wa Ta'ala, Setelah mempelajari, mengkaji, meninjau dan memeriksa, Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia menyatakan bahwa:

Nama : PT Herba Penawar Alwahida Indonesia
Kelompok : Penjualan Langsung Berjenjang Syariah
Alamat : Jl. Inspeksi Saluran Kalimantan 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 Aqbir 1440 H

DEWAN SYARIAH NASIONAL-
MAJELIS ULAMA INDONESIA

PROF. DR. KH. MAURUF AMIN
Ketua



DR. H. ANWAR ABBAS, MM, M.AG
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



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



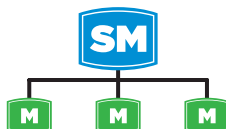
MANAGER (M) : ≥ 3.000 Points 20%

Akumulasi TP Pribadi dan Group ≥ 3000 PV (tanpa batas waktu)

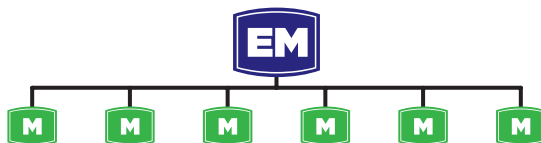
The accumulation of personal & group sales target is ≥ 3000 PV (no time limit)



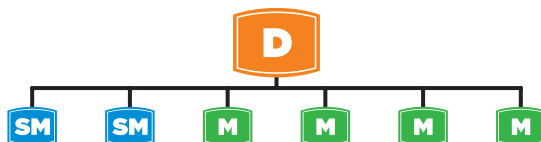
SENIOR MANAGER (SM) : 3 M 23%



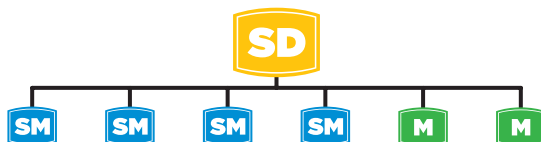
EM EXECUTIVE MANAGER (SM) : 6 M 26%



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.

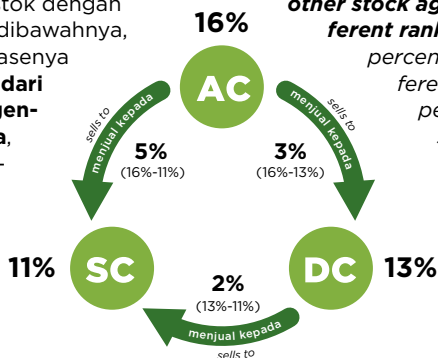
1. BONUS AGENSTOK

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 stockagents 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.

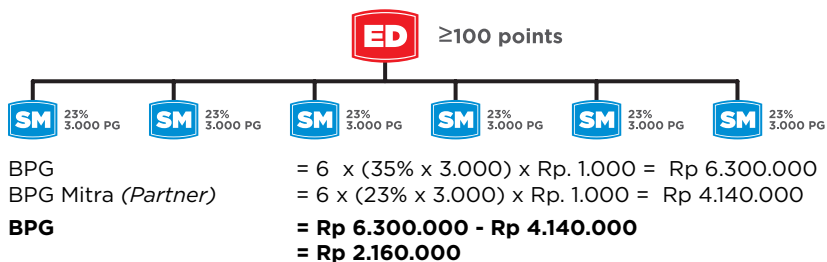
Syarat mendapatkan BPG adalah memiliki TP pribadi ≥ 100 poin.

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.

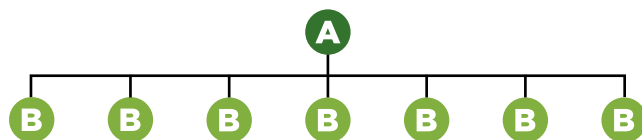
Bonus dikeluarkan untuk 3-10 generasi sesuai kualifikasi dan syarat yang berlaku.

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.

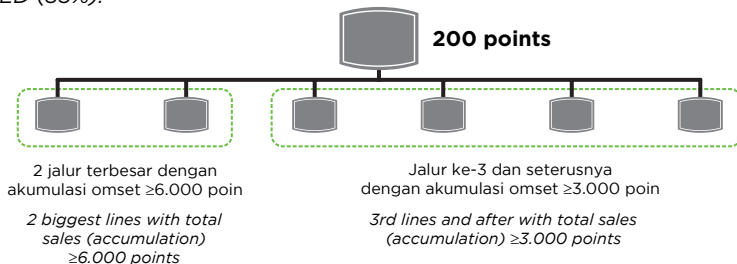
LED with personal sales target ≥ 600 points, BBG 7 millions per month, and minimum TPG of ≥ 36.000 points. Maximum calculated TPG is 9.000 points per line.

■ **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.

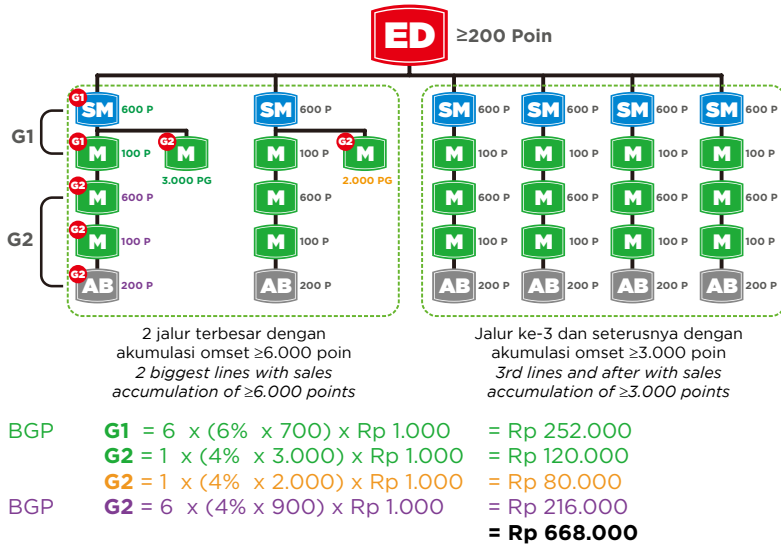
LED PRIME with personal sales target ≥ 600 points, BBG 15 millions per month, and minimum TPG of ≥ 36.000 points. Maximum calculated TPG is 9.000 points per line.

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:



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

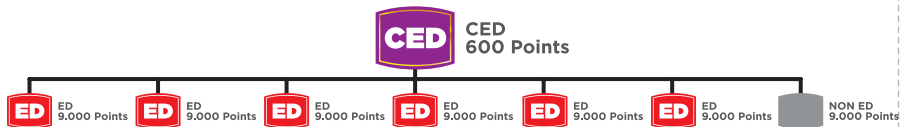


CED (Crown Executive Director)

- 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

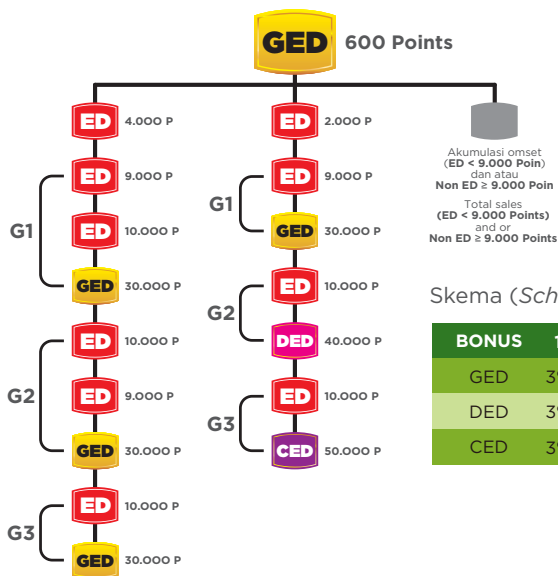


ED aktif adalah agen berperingkat minimal ED dengan TP ≥ 200 poin.

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%

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

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

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

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 $\geq$ 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 $\geq$ 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

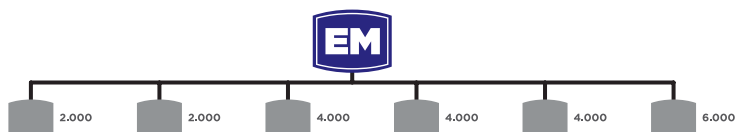
Keterangan : 1 INDEX = 1.000 Poin
Notes : 1 INDEX = 1.000 Points

Perhitungan Royalti RKJ (RKJ Calculation method)

$$\frac{\text{Index RKJ Anda (Your RKJ Index)}}{\text{Index RKJ Agen Internasional (International Agents RKJ Index)}} \times \begin{matrix} 9\% \text{ dari POIN Internasional HNI} \\ (9\% \text{ from HNI International POINTS}) \end{matrix} \times \text{Rp}1.000$$

Contoh (Example)

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



$$\begin{aligned} \text{Index RKJ Anda (Your RKJ index)} &= 2 + 2 + 3 + 3 + 3 + 3 = \mathbf{16 \text{ Index}} \\ \text{RKJ Anda (Your RKJ)} &= \frac{16}{24.000} \times 9\% \times 14.000.000 \text{ points} \times \text{Rp}1.000 \\ &= \mathbf{\text{Rp } 840.000} \text{ (If sales target 200 Points)} \end{aligned}$$

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% dari-pada 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:**

$$\frac{\text{Nilai POIN Anda (Your POINTS Value)}}{\text{Nilai POIN Internasional HNI (HNI International POINTS Value)}} \times \begin{matrix} 5\% \text{ dari POIN Internasional HNI} \\ (5\% \text{ from HNI International POINTS}) \end{matrix} \times \text{Rp}1.000$$

9. ROYALTY 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. ROYALTY 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 & CONDITIONS

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 ROYALTI SEP yang tersedia.

tionally 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.

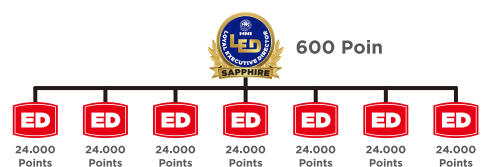
SAPPHIRE LED

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.

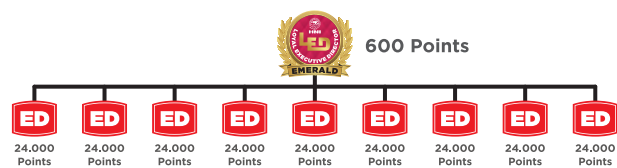
EMERALD LED

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 ang memiliki 12 jalur ED (tidak harus di generasi pertama), dengan omset masing-masing ED minimal 24.000 poin.

Syarat:

TP Pribadi LED Platinum ≥ 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 ≥ 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.*

na),
oin.
imum

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 perwakilan 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 terbatas 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 royalty 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 ataupun 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 dari satu, 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 berpoint;
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 pur-*

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 pembelanjaan minimal 1 kali dalam waktu enam bulan)
2. Tidak memasukkan poin pembelanjaan 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@hpalndone-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, beralamat 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);

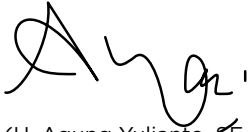
Ayat (2) Akad dalam pemberian bonus/ komisi yang dimaksud pada Ayat (1) menggunakan akad Ju'alah;

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);

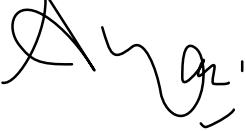
Paragraph (2) The Ju'alah principle is applied to the commission referred to in Paragraph (1);

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, BNIS)*
 - 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.

CATATAN/NOTES

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.





HNI

HALAL NETWORK INTERNATIONAL

HEAD OFFICE

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

Telp : 021-8690-9600

Fax : 021-8690-6645

LEADERS OFFICE

Komplek Sentra Kota Jatibening Blok F1-F5 RT001/RW003,
Jatibening Baru, Pondok Gede, Kota Bekasi, Jawa Barat 17412



2020.10

