

**SISTEM PEMBAGIAN BONUS DI HERBA PENAWAR AL-WAHIDA
INTERNATIONAL CENTER (HPAIC) MERAPI YOGYAKARTA
TAHUN 2019**



SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Syarat-Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Strata I**

Oleh :

**Fitria Dwi Cahyaningtyas
NIM 16240068**

Pembimbing:

**Dra. Nurmahni, M.Ag
NIP 19720519 199803 2 001**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAKWAH
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2020**



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 515856 Fax. (0274) 552230 Yogyakarta 55281

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-689/Un.02/DD/PP.00.9/08/2020

Tugas Akhir dengan judul : **SISTEM PEMBAGIAN BONUS DI HERBA PENAWAR AL-WAHIDA INTERNATIONAL CENTER (HPAK) MERAPI YOGYAKARTA TAHUN 2019**

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : FITRIA DWI CAHYANINGTYAS
Nomor Induk Mahasiswa : 16240068
Telah diujikan pada : Selasa, 28 Juli 2020
Nilai ujian Tugas Akhir : A-

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

TIM UJIAN TUGAS AKHIR

Ketua Sidang

Dra. Nurmahni, M.Ag
NIP. 19720519 199803 2 001

Penguji I

Early Maghfiroh Innayati, S.Ag. M.Si
NIP. 19741025 199803 2 001

Penguji II

Achmad Muhammad, M.Ag
NIP. 19720719 200003 1 002

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Yogyakarta, 28 Juli 2020

UIN Sunan Kalijaga
Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Dekan



Dra. Hj. Marhumah, M.Pd.
NIP. 19620312 199001 2 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 515856, Fax. (0274) 552230
E-mail: fd@uin-suka.ac.id, Yogyakarta 55281

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Kepada
Yth Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
di Yogyakarta

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk serta mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Fitria Dwi Cahyaningtyas
NIM : 16240068
Judul Skripsi : Sistem Pembagian Bonus di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta Tahun 2019

Sudah dapat diajukan kembali kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi Program Studi Manajemen Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam bidang Manajemen Dakwah.

Dengan ini kami harapkan agar skripsi/ tugas akhir tersebut dapat segera dimunaqosyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 20 Juli 2020

Mengetahui,
Ketua Jurusan

Pembimbing



[Signature]
Dra. M. Rosvid Ridla, M.Si.
NIP. 19670104 199303 1 003

[Signature]
Dra. Nurmahni, M.Ag.
NIP. 19720519 199803 2 001

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fitria Dwi Cahyaningtyas

NIM : 16240068

Jurusan : Manajemen Dakwah

Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

Mengatakan dengan sesungguhnya, bahwa skripsi saya yang berjudul Sistem Pembagian Bonus di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta Tahun 2019 adalah hasil karya pribadi yang tidak mengandung plagiarisme dan tidak berisi materi yang dipublikasikan atau ditulis orang lain, kecuali bagian-bagian tertentu yang saya ambil sebagai acuan dengan tata cara yang dibenarkan secara ilmiah. Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, maka saya siap mempertanggungjawabkannya sesuai hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 21 Juli 2020

Yang menyatakan,

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KAHMAD
YOGYAKARTA



Fitria Dwi Cahyaningtyas
NIM. 16240068

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini peneliti persembahkan untuk:

Jurusan Manajemen Dakwah

Fakultas Dakwah dan Komunikasi

Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

MOTTO

وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ ۗ إِنَّ اللَّهَ بَالِغُ أَمْرِهِ ۗ

Dan barang siapa yang bertawakal kepada Allah niscaya Allah akan mencukupkan
keperluannya. Sesungguhnya Allah melaksanakan urusan yang dikehendaki-Nya.¹

(QS. At-Talaq: 3)



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

¹ Q.S At-Talaq : 3, *Al-Qur'an Terjemah Departemen Agama RI*, (Bandung: CV. Penerbit J-Art, 2018) hlm. 445.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Alhamdulillah puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penelitian tentang sistem pembagian bonus di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta tahun 2019 ini telah dapat terselesaikan sebagai salah satu syarat menyelesaikan Sarjana Sosial (S.Sos). Sholawat dan salam semoga selalu tercurah kepada Rasulullah SAW yang dinantikan syafaatnya di akhirat nanti.

Penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari doa, dukungan, bimbingan dan bantuan dari pihak-pihak tertentu yang terlibat. Oleh karena itu, dengan tulus peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Phil. Al Makin, S.Ag, M.A, selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Prof. Dr. Hj. Emma Marhumah, M.Pd, selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta beserta para jajaran Dekanat Fakultas Dakwah dan Komunikasi.
3. Drs. Muhammad Rosyid Ridla, M.Si, selaku Ketua Program Studi Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
4. Bapak Muhammad Toriq Nurmadiansyah selaku Dosen Pembimbing Akademik yang senantiasa memberikan dukungan, arahan dan membantu kelancaran skripsi ini.

5. Ibu Dra. Nurmahni M.Ag, selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang memberikan dukungan, semangat, arahan, bimbingan, dan membantu kelancaran skripsi dengan penuh kesabaran, memberikan waktu dan ilmu yang bermanfaat.
6. Orang tua peneliti, Bapak Sardjono, dan Ibu Sri Rejeki, yang senantiasa memberikan doa dan dukungan.
7. Sahabat-sahabat Manajemen Dakwah angkatan 2016 yang telah memberi dukungan dan semangat untuk menyelesaikan akademik dengan baik.
8. Serta terimakasih kepada seluruh pihak-pihak lainnya yang ikut berperan dan berpartisipasi dalam penyelesaian skripsi ini.

Selanjutnya, peneliti memohon maaf atas kekurangan dan kesalahan dalam penulisan skripsi ini, dan mengharapkan kritik serta saran yang membangun dari para pembaca untuk meningkatkan mutu skripsi ini sehingga dapat bermanfaat bagi peneliti dan para pembaca.

Wassalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Yogyakarta, 11 Juni 2020
Peneliti



Fitria Dwi Cahyaningtyas
NIM 16240068

ABSTRAK

Fitria Dwi Cahyaningtyas, 16240068, Sistem Pembagian Bonus di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta Tahun 2019, Skripsi. Jurusan Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Latar belakang dari penelitian ini adalah sistem pembagian bonus di HPAIC Merapi belum berjalan dengan baik, sehingga dapat mempengaruhi semangat dan motivasi kerja agen. Hal tersebut terlihat dari keterlambatan dalam pentransferan bonus ke rekening agen dan perubahan kebijakan tentang pencairan bonus, yaitu apabila poin yang didapatkan agen tidak mencapai jumlah yang ditentukan, maka bonus tidak dapat dicairkan dan akan hangus. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana sistem pembagian bonus di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta tahun 2019. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem pembagian bonus di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta tahun 2019.

Metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, yaitu dengan mengumpulkan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Subjek dalam penelitian ini adalah pengurus, karyawan, dan agen. Objek penelitian ini adalah seluruh kegiatan yang berkaitan dengan sistem pembagian bonus. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Uji keabsahan data yang digunakan adalah triangulasi teknik dan triangulasi sumber.

Hasil penelitian ini adalah pelaksanaan sistem pembagian bonus di HPAIC Merapi kurang baik. Hal tersebut dibuktikan dengan tidak terpenuhinya syarat pembagian bonus menurut syariah di HPAIC Merapi. HPAIC Merapi kurang terbuka karena para agen tidak diajak musyawarah dalam menentukan sistem pembagian bonus dan pengelolaan keuangan tidak transparan. Pada syarat berorientasi kepada *al-falah* (keuntungan dunia dan akhirat) juga kurang sesuai karena zakat di HPAIC Merapi tidak ada, namun HPAIC Merapi hanya melakukan sedekah saja. Selain itu, HPAIC Merapi juga memiliki kendala yaitu adanya keterlambatan dalam pembagian bonus. Sedangkan penerapan *ju'alah* di HPAIC Merapi sudah baik. Hal tersebut dibuktikan dengan adanya kesesuaian antara syarat-syarat *ju'alah* dengan penerapan *ju'alah* di HPAIC Merapi dan pertimbangan kriteria pembagian bonus juga sudah sesuai dengan prestasi penjualan produk serta banyaknya *downline* yang dibina.

Kata kunci : Sistem Pembagian Bonus, HPAIC Merapi.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang Masalah	5
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
E. Kajian Pustaka	8
F. Kerangka Teori	10
G. Metode Penelitian	20
H. Uji Keabsahan Data	24
I. Sistematika Pembahasan	27

BAB II GAMBARAN UMUM HPAIC MERAPI

A. Sejarah HPA	28
B. Visi, Misi, dan Motto HPA.....	30
C. Objektif HPA	31
D. Dewan Syariah HPA	31
E. Lima Pilar HPA	32
F. Produk HPA	35
G. Profil HPAIC Merapi	35
H. Program HPAIC Merapi	37

BAB III PEMBAHASAN

A. Jenis-Jenis Bonus	43
B. Syarat-Syarat <i>Ju'alah</i>	52
C. Pertimbangan Kriteria Pembagian Bonus	59
D. Syarat Pembagian Bonus Menurut Syariah	63
E. Kendala Dalam Pembagian Bonus	79

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan	81
B. Saran	82

DAFTAR PUSTAKA	84
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN	86
-----------------------	-----------

BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Judul skripsi ini adalah Sistem Pembagian Bonus di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta Tahun 2019. Beberapa istilah pokok dari judul tersebut selanjutnya diberikan penegasan dan batasan sebagai berikut:

1. Sistem

Sistem adalah seperangkat dari bagian yang saling berkaitan dan bekerja sama dalam mencapai tujuan bersama secara keseluruhan dalam sebuah lingkungan yang kompleks.²

Ada beberapa macam penggunaan kata sistem, contohnya adalah sebagai berikut:³

- a. Sistem yang digunakan untuk menunjukkan kumpulan atau himpunan benda yang disatukan atau dipadukan oleh hubungan saling ketergantungan yang teratur, baik karena faktor alamiah atau budidaya manusia. Contohnya yaitu sistem tata surya dan ekosistem.
- b. Sistem yang digunakan untuk menyebutkan alat atau organ tubuh secara keseluruhan yang secara khusus memberikan sumbangan terhadap berfungsinya fungsi tubuh tertentu. Contohnya yaitu sistem syaraf.

² Tatang Amin, *Pokok-pokok Teori System*, (Jakarta: Rajawali Press, 1984), hlm. 11.

³ *Ibid*, hlm. 2-3.

- c. Sistem yang digunakan untuk menunjukkan himpunan gagasan atau ide. Himpunan gagasan atau ide tersebut berupa sekumpulan prinsip, doktrin, hukum dan lainnya yang membentuk suatu kesatuan yang logik sebagai buah filsafat, agama ataupun pemerintahan tertentu. Contohnya yaitu sistem teologi agustinus dan sistem pemerintahan demokrasi.
- d. Sistem yang digunakan untuk menyebutkan suatu hipotesis atau teori. Contohnya yaitu pendidikan sistematis.
- e. Sistem yang digunakan untuk menyebutkan cara atau metode. Contohnya yaitu sistem mengetik sepuluh jari dan sistem modul dalam pembelajaran.
- f. Sistem yang digunakan untuk menunjukkan pengertian skema atau metode pengaturan organisasi, pelaksanaan, pemrosesan, pengelompokkan, dan sebagainya. Contohnya yaitu SIM (Sistem Informasi Manajemen).

Sistem yang dimaksud dalam skripsi ini adalah sistem yang digunakan untuk menyebutkan cara atau metode, yaitu cara atau metode pembagian bonus di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta tahun 2019.

2. Pembagian

Pembagian memiliki dua arti, yaitu sebagai berikut:⁴

⁴ Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus*, 114.

- a. Proses, cara, perbuatan membagi atau membagikan. Contohnya yaitu pembagian tugas.
- b. Hitungan membagi atau proses pencarian bilangan yang belum diketahui dalam matematika. Contohnya yaitu pelajaran pembagian.

Pembagian yang dimaksud dalam skripsi ini adalah proses, cara, perbuatan membagi atau membagikan, yaitu pembagian bonus yang dilakukan di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta tahun 2019.

3. Bonus

Bonus merupakan uang yang dibayarkan sebagai balas jasa atas hasil pekerjaan yang telah dilaksanakan, diberikan selektif dan khusus kepada pekerja yang berhak menerima, serta diberikan berkala, sekali terima tanpa adanya suatu ikatan pada masa yang akan datang.⁵

Bonus juga dapat diartikan sebagai tambahan upah yang diterima akibat hasil kerja melebihi standar yang ditentukan, ketika pekerja juga mendapatkan upah pokok. Bonus dapat diakibatkan pegawai menghemat waktu penyelesaian pekerjaan, misalnya untuk menyelesaikan satu pekerjaan ditentukan standarnya 5 jam, tetapi pekerja dapat menyelesaikan dalam waktu 3 jam. Dalam hal ini pekerja dibayar dengan standar 5 jam kerja.⁶

⁵ Suwatni dan Donni Juni Priansa, *Manajemen SDM Dalam Organisasi Publik Dan Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm. 235.

⁶ Marihot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT Gramedia, 2009), hlm. 268.

Bonus yang dimaksud dalam skripsi ini adalah uang yang dibayarkan sebagai balas jasa atas hasil pekerjaan yang telah dilaksanakan oleh agen di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta tahun 2019.

4. Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta

Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta didirikan oleh Tuan Haji Ismail bin Ahmad yang merupakan pemilik dan pembina HPA Internasional. HPAIC Merapi ini didirikan sebagai pusat HPA untuk Indonesia dan menjadi *center* untuk pendidikan di bidang *thibbun nabawi* (pengobatan *ala* Nabi). Lokasi HPAIC Merapi yaitu di Sidosari RT 004 RW 017, Wonokerto, Turi, Sleman, Yogyakarta.⁷

HPAIC Merapi merupakan perusahaan *Multi Level Marketing* berbasis syariah di bidang pengobatan atau herbal yang mengusung citra dan prinsip Islam dalam proses operasionalnya. Seperti perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* pada umumnya, perusahaan ini menerapkan sistem bonus yang menitikberatkan terhadap kisaran kuantitas penjualan yang telah dicapai oleh para agen.

Berdasarkan pembatasan istilah di atas, maka penelitian ini akan membahas sistem pembagian bonus yang dilakukan di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta pada tahun 2019.

⁷ Dini Lestari, Mutiara Di Balik Merapi, (Yogyakarta: BRC Publishing, 2018), hlm. 116.

B. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan memiliki strategi untuk meningkatkan produktivitas, salah satunya adalah memberikan bonus untuk karyawan yang melampaui target. Bonus adalah uang yang dibayarkan sebagai balas jasa atas hasil pekerjaan yang telah dilaksanakan, diberikan selektif dan khusus kepada pekerja yang berhak menerima, serta diberikan berkala, sekali terima tanpa adanya suatu ikatan pada masa yang akan datang.⁸

Pembagian bonus adalah salah satu indikator upaya untuk mendorong karyawan agar bekerja lebih giat dalam mengoptimalkan performa perusahaan. Dalam pembagian bonus, perusahaan harus memperhatikan dua hal. Pertama, pembagian bonus harus diperhitungkan dengan tepat. Kedua, pembagian bonus harus dengan jumlah yang sesuai. Dalam pembagian bonus karyawan, setiap perusahaan memiliki kebijakan masing-masing yang biasanya bergantung pada profit yang berhasil dicapai perusahaan tersebut.

Praktik pembagian bonus menimbulkan pro dan kontra di lingkungan perusahaan. Beberapa pandangan menyebutkan jika bonus terkadang bisa melemahkan kinerja dan tidak semua karyawan akan melakukan pekerjaan yang lebih baik jika diberikan bonus. Dalam proses mengejar bonus, karyawan akan mengerahkan seluruh kemampuan untuk perusahaan. Namun, setelah mendapatkan bonus, ada kecenderungan kinerja menjadi turun.⁹

⁸ Suwatni dan Donni Juni Priansa, *Manajemen SDM Dalam Organisasi Publik Dan Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm. 235.

⁹Vensita Rosita, *Kenapa Pemberian Insentif Tak Selalu Berhasil?*, <http://www.kompasiana.com/vensita/5a09d79f8325cc3df9011e62/kenapa-pemberian-insentif-tak-selalu-berhasil>, Diakses pada tanggal 28 November 2019 pukul 15.20 WIB.

Salah satu perusahaan yang menerapkan sistem pembagian bonus adalah Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta. HPAIC Merapi Yogyakarta merupakan perusahaan *Multi Level Marketing* berbasis syariah dibidang pengobatan atau herbal yang mengunging citra dan prinsip Islam dalam proses operasionalnya. Seperti perusahaan yang menggunakan sistem *Multi Level Marketing* pada umumnya, perusahaan ini menerapkan sistem bonus yang menitik beratkan terhadap kisaran kuantitas penjualan yang telah dicapai oleh para agen. HPAIC Merapi memberikan *reward* kepada yang berprestasi dalam hal pemasaran produk dan juga banyaknya binaan *downline* yang menjadi bagian suksesnya pemasaran.

Pembagian bonus di HPAIC Merapi menggunakan akad *ju'alah*. *Ju'alah* adalah perjanjian (kontrak) penugasan pekerjaan antara seorang pemberi tugas, yang disebut *ja'il*, yang mengikatkan diri untuk memberikan imbalan (*ju'al*) kepada orang lain (penerima tugas) karena bersedia atau telah berhasil melaksanakan tugas tertentu yang diberikan oleh *ja'il*.¹⁰ Pembagian bonus dihitung dan ditetapkan sesuai dengan pembelian produk HPAIC Merapi.

HPAIC Merapi memiliki dua masalah pada sistem pembagian bonus. Pertama, keterlambatan dalam pentransferan bonus ke rekening agen. Kedua, perubahan kebijakan tentang pencairan bonus, yaitu apabila poin yang

¹⁰ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-produk Dan Aspek-aspek Hukumnya*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), hlm. 358.

didapatkan agen HPAIC Merapi Yogyakarta tidak mencapai jumlah yang ditentukan, maka bonus tidak dapat dicairkan dan akan hangus.¹¹

Permasalahan ini menunjukkan bahwa sistem pembagian bonus di HPAIC Merapi belum berjalan dengan baik, sehingga dapat mempengaruhi semangat dan motivasi kerja agen. Berdasarkan uraian tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Sistem Pembagian Bonus di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta Tahun 2019.”

C. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang akan diteliti adalah bagaimana sistem pembagian bonus di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta Tahun 2019?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem pembagian bonus di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta Tahun 2019.

2. Manfaat Penelitian

a. Secara Teoritis

¹¹ Wawancara dengan Fadha'il, Karyawan di HPAIC Merapi, pada tanggal 19 November 2019.

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan keilmuan peneliti dan sebagai tambahan informasi kajian bagi Jurusan Manajemen Dakwah khususnya konsentrasi Manajemen Lembaga Keuangan Islam (MLKUI) serta dapat dijadikan sumber pengetahuan, rujukan maupun acuan sebagai literatur bagi semua pihak yang membutuhkan guna pengembangan lebih lanjut.

b. Secara Praktis

1) Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini dapat menambah dan memperluas wawasan berpikir dalam keilmuan di bidang Manajemen Dakwah.

2) Bagi Lembaga

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan untuk meningkatkan dan memperbaiki sistem pembagian bonus di Herba Penawar Al-Wahida Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta.

E. Kajian Pustaka

Kajian pustaka ini bertujuan untuk menunjukkan perbandingan dari penelitian sebelumnya yang memiliki kesamaan dan menghindari adanya plagiat. Berikut adalah penelitian yang berhubungan dengan penelitian yang peneliti lakukan:

Skripsi yang ditulis oleh Husnia dengan judul “Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (*Multi Level Marketing*) Pada Bisnis NU Amoorea”. Hasil penelitian tersebut adalah praktik sistem

pemberian bonus MLM bisnis Nu Amoorea menggunakan sistem *trinary* yang hanya fokus pada 3 jaringan kaki dan sistem pemberian bonus MLM bisnis Nu Amoorea jika ditinjau dari perspektif hukum Islam tentang *ju'alah* sudah sesuai karena sudah memenuhi rukun dan syarat-syaratnya.¹²

Skripsi yang ditulis oleh Miftaql Jannah dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif *Passive Income* MLM (*Multi Level Marketing*) Syariah Pada PT. K-LINK Internasional”. Hasil penelitian tersebut adalah insentif *income* menurut hukum Islam telah memenuhi syarat dikarenakan adanya transparansi antara *upline* dan *downline* dalam hal pemberian bonusnya yakni dengan menunjukkan *statement* bonus dan memberikan penjelasan atas rincian.¹³

Skripsi yang ditulis oleh Komarila dengan judul “Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada *Multi Level Marketing* Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Palembang”. Hasil penelitian tersebut adalah MLM HPAI Cabang Palembang telah menerapkan nilai-nilai hukum ekonomi syariah. Hal itu dapat dilihat dari sistem pemberian bonus dan penetapan harga yang ada pada MLM HPAI.¹⁴

Berdasarkan uraian pada tinjauan pustaka tersebut, perbedaan pada penelitian ini terletak pada objek dan subjek penelitian. Objek penelitian ini

¹² Husnia, *Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (Multi Level Marketing) Pada Bisnis NU Amoorea*. Skripsi, UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019.

¹³ Miftaql Jannah, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income MLM (Multi Level Marketing) Syariah Pada PT. K-LINK Internasional*, Skripsi, IAIN Ponorogo, 2018.

¹⁴ Komarila, *Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada Multi Level Marketing Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Palembang*. Skripsi, UIN Raden Fatah Palembang, 2018.

berfokus pada sistem pembagian bonus. Sedangkan subjek penelitiannya adalah pengurus, karyawan, dan agen Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta. Demikian penelitian ini berjudul “Sistem Pembagian Bonus di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta Tahun 2019”, merupakan penelitian yang berbeda dari penelitian yang telah dilakukan sebelumnya.

F. Kerangka Teori

1. Tinjauan Tentang Bonus

a. Definisi Bonus

Bonus merupakan uang yang dibayarkan sebagai balas jasa atas hasil pekerjaan yang telah dilaksanakan, diberikan selektif dan khusus kepada pekerja yang berhak menerima, serta diberikan berkala, sekali terima tanpa adanya suatu ikatan pada masa yang akan datang.¹⁵

Insentif dalam bentuk bonus diberikan kepada karyawan yang mampu bekerja sedemikian rupa sehingga tingkat produksi yang baku terlampaui. Melampaui tingkat produksi itu dapat dalam salah satu dari tiga bentuk. Pertama, berdasarkan jumlah unit produksi yang dihasilkan dalam satu kurun waktu tertentu. Jika jumlah unit produksi yang dihasilkan melebihi jumlah yang telah ditetapkan, karyawan menerima bonus atas kelebihan jumlah yang dihasilkannya itu. Kedua, apabila terjadi penghematan waktu. Artinya, jika karyawan

¹⁵ Suwatni dan Donni Juni Priansa, *Manajemen SDM Dalam Organisasi Publik Dan Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm. 235.

menyelesaikan tugas dengan hasil yang memuaskan dalam waktu yang lebih singkat dari waktu yang seharusnya, karyawan yang bersangkutan menerima bonus dengan alasan bahwa dengan menghemat waktu itu, lebih banyak pekerjaan yang dapat diselesaikan. Misalnya, jika waktu untuk mengganti sesuatu bagian mesin kendaraan bermotor roda empat sebenarnya diperlukan waktu tiga jam pada hal karyawan (montir) tertentu mampu menyelesaikannya dalam waktu dua jam, bonus yang diberikan kepadanya ialah berdasarkan perhitungan seolah-olah yang bersangkutan bekerja tiga jam dan dibayar untuk tiga jam itu. Ketiga, bonus yang diberikan berdasarkan perhitungan waktu progresif. Artinya, jika seseorang karyawan makin lama makin mampu memproduksi barang dalam jumlah yang semakin besar, makin besar pula bonus yang diterimanya untuk setiap kelebihan produk yang dihasilkannya.¹⁶

Bonus dapat diartikan sebagai tambahan upah yang diterima akibat hasil kerja melebihi standar yang ditentukan, ketika pekerja juga mendapatkan upah pokok. Bonus dapat diakibatkan pegawai menghemat waktu penyelesaian pekerjaan, misalnya untuk menyelesaikan satu pekerjaan ditentukan standarnya 5 jam, tetapi

¹⁶ Sondang P. Siagian, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), hlm. 269.

pekerja dapat menyelesaikan dalam waktu 3 jam. Dalam hal ini pekerja dibayar dengan standar 5 jam kerja.¹⁷

b. Jenis-jenis Bonus

Jenis-jenis bonus yang umum diberikan perusahaan kepada karyawan adalah sebagai berikut:¹⁸

1) Bonus Retensi

Bonus retensi adalah pembayaran insentif yang digunakan untuk mencegah karyawan meninggalkan perusahaan. Biasanya karyawan diminta untuk menandatangani perjanjian yang menyatakan mereka akan tetap bekerja untuk jangka waktu tertentu atau sampai selesainya suatu tugas atau proyek tertentu agar memenuhi syarat untuk mendapatkan bonus.

2) Bonus Tahunan

Bonus tahunan adalah sebuah pembayaran kompensasi variabel, biasanya dalam bentuk uang tunai, yang diberikan kepada karyawan jika kinerja tahunan perusahaan melebihi target keuangan dan nonkeuangan yang ditentukan. Ukuran bonus umumnya dinyatakan sebagai persentase dari gaji pokok dan mungkin memiliki minimum yang dijamin dan maksimum tertentu.

¹⁷ Marihot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT Gramedia, 2009), hlm. 268.

¹⁸ Gajimu.com, *Peraturan Mengenai Bonus Tahunan*, <https://gajimu.com/pekerjaan-yanglayak/kompensasi/bonus-tahunan>. Diakses pada tanggal 23 November 2019 pukul 16.15 WIB.

3) Bonus Akhir Tahun

Bonus akhir tahun adalah adalah pembayaran yang terkadang diberikan kepada karyawan pada akhir tahun ketika karyawan dan/atau perusahaan berkinerja sangat baik.

4) Tanteim

Tantiem adalah bagian keuntungan perusahaan yang dihadiahkan kepada karyawan, yang baru dapat diberikan bila perusahaan memperoleh laba bersih sebagaimana ditentukan dalam Pasal 70 Ayat (1) UU No. 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas (UU PT). Dalam Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak No. SE-16/PJ.44/1992 Tentang Pembagian Bonus, Gratifikasi, Jasa Produksi dan Tantiem disebutkan bahwa, tantiem merupakan bagian keuntungan yang diberikan kepada Direksi dan Komisaris oleh pemegang saham yang didasarkan pada suatu prosentase atau jumlah tertentu dari laba perusahaan setelah kena pajak.

5) Bonus Prestasi

Bonus prestasi adalah bonus yang memiliki tujuan untuk mengapresiasi para karyawan yang memiliki performa baik dan berperan penting dalam memajukan perusahaan. Bonus ini biasanya diberikan kepada karyawan yang menunjukkan prestasi signifikan.¹⁹

¹⁹ Fransiska Ardela, *Kenali 6 Jenis Bonus dan Manfaat Pemberian Bonus Kepada Karyawan*, <https://www.finansialku.com/manfaat-pemberian-bonus-kepada-karyawan/>, Diakses pada tanggal 27 November 2019 pukul 23.20 WIB.

2. Tinjauan Tentang *Ju'alah*

a. Definisi *Ju'alah*

Secara etimologis, *al-ju'lu* berarti upah. *Ja'altu lahu ju'lan* artinya aku membuat upah untuknya. *Ji'alah* juga dapat dibaca *ja'alah*. Ibnu Faris menyatakan bahwa *al-ja'lu*, *al-ja'alah* artinya sesuatu pekerjaan yang ia lakukan.²⁰

Adapun *ju'alah* secara etimologis, *ju'alah* yaitu memberikan upah (*ja'l*) kepada orang yang telah melakukan pekerjaan untuknya, misalnya orang mengembalikan hewan yang tersesat (*dhalalah*), mengembalikan budak yang kabur, membangun tembok, menjahit pakaian, dan setiap pekerjaan yang mendapatkan upah.²¹

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *ju'alah* adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas/pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.²²

Ju'alah dapat juga diartikan sebagai perjanjian (kontrak) penugasan pekerjaan antara seorang pemberi tugas, yang disebut *ja'il*, yang mengikatkan diri untuk memberikan imbalan (*ju'al*) kepada orang lain (penerima tugas) karena bersedia atau telah berhasil

²⁰ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 313-314.

²¹ *Ibid*, hlm. 314.

²²*Ibid*.

melaksanakan tugas tertentu yang diberikan oleh *ja'il*. *Ju'alah* diperkenankan menurut Al-Quran dan hadis.²³

b. Definisi Akad *Ju'alah*

Definisi Akad *Ju'alah* adalah sebagai berikut:²⁴

Akad *ju'alah*, *ju'l* secara bahasa dapat diartikan sebagai sesuatu yang disiapkan untuk diberikan kepada seseorang yang berhasil melakukan perbuatan tertentu, atau juga diartikan sebagai sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena telah melakukan pekerjaan tertentu. Menurut para ahli hukum, akad *ju'alah* dapat dinamakan janji memberikan hadiah (bonus, komisi atau upah tertentu), maka *ju'alah* adalah akad atau komitmen dengan kehendak satu pihak. Sedangkan menurut syara', akad *ju'alah* adalah komitmen memberikan imbalan yang jelas atau suatu pekerjaan tertentu atau tidak tertentu yang sulit diketahui.

Ulama Malikiyah mendefinisikan akad *ju'alah* sebagai akad sewa atas manfaat yang diduga dapat tercapai. Hal ini seperti perkataan seseorang, "Barang siapa yang bisa mengembalikan binatang tunggangan saya yang kabur atau lari, atau barang milik saya yang hilang atau yang bisa mengurus kebun saya ini, atau menggali sumur untuk saya hingga saya menemukan air, atau menjahit baju atau kemeja untuk saya, maka dia akan mendapatkan sekian.

²³ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-produk Dan Aspek-aspek Hukumnya*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), hlm. 358.

²⁴ Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 212.

Contoh akad *ju'alah* adalah hadiah yang khusus diperuntukkan bagi orang-orang berprestasi, atau para pemenang dalam sebuah perlombaan yang diperbolehkan, atau hadiah dengan jumlah tertentu atau bagian harta rampasan perang kepada orang yang mampu menembus benteng musuh, atau dapat menjatuhkan pesawat-pesawat.

c. Syarat-syarat *Ju'alah*

Syarat-syarat *Ju'alah* adalah sebagai berikut:²⁵

1. Pekerjaan yang diminta dikerjakan adalah mubah. Tidak sah transaksi *ju'alah* pada sesuatu yang tidak mubah, seperti *khamar*.
2. Upah dalam *ju'alah* berupa harta yang diketahui jenis dan ukurannya karena upah yang tidak diketahui tidak sesuai dengan tujuan transaksi *ju'alah*.
3. Upah dalam *ju'alah* harus suci, dapat diserahkan, dan dimiliki oleh peminta *ju'alah*.
4. Pekerja menyelesaikan pekerjaan yang diminta dalam *ju'alah* dan menyerahkannya kepada yang menyuruhnya.

3. Perspektif Syariah terhadap *Multi Level Marketing*

Pada dasarnya, semua bentuk kegiatan bisnis menurut syariat Islam termasuk dalam kategori muamalat yang hukumnya sah dan boleh dilakukan. Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Islam memberikan jalan dan kebebasan bagi

²⁵ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 315.

manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik, dan mediasi dalam melakukan perdagangan.²⁶

Selain memberikan kebebasan yang sangat luas dalam melakukan kegiatan transaksi bisnis, Islam juga memberikan batasan-batasan atau rambu-rambu yang harus diperhatikan oleh setiap pelaku bisnis. Rambu-rambu tersebut adalah kegiatan bisnis yang dilakukan tidak boleh mengandung unsur *dharar* (merugikan), *gharar* (manipulasi), *jahalalah* (ketidakjelasan), dan *zhulm* (menganiaya pihak lain), serta *maisir* (judi), riba (bunga), *ihtikar* (penimbunan), dan *bathil*. Sistem pemberian bonus harus adil dan tidak menzalimi serta tidak hanya menguntungkan orang atau pihak yang berada di level atas saja.²⁷

MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) dilihat dari sistem dan akadnya tidak ada yang bertentangan dengan prinsip-prinsip yang terdapat dalam syariat Islam. Konsumen atau pelanggan yang juga bertindak sebagai penjual merupakan hal yang wajar dan dibolehkan sepanjang tindakannya tidak melanggar rambu-rambu yang disebutkan di atas.²⁸

Konsep MLM ini dapat juga disetarakan atau dianalogikan dengan konsep dakwah yang dipraktikkan oleh Rasulullah SAW dalam menyebarkan ajaran Islam. Rasulullah SAW mengemukakan “*sampaikanlah dariku walaupun satu ayat*”.(hadis). Dalam hal ini

²⁶ *Ibid*, hlm. 614-615.

²⁷ *Ibid*, hlm. 615.

²⁸ *Ibid*.

seseorang wajib mengembangkan atau menyebarluaskan kebaikan yang telah diperolehnya kepada pihak lain dengan harapan orang lain tersebut dapat pula memperoleh atau menikmati kebaikan. Hal yang paling penting adalah sistem kerja yang dilakukan dan produk yang dipasarkan harus berpegang teguh kepada Al-Quran dan hadis.²⁹

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa *marketing* bertingkat (level), dengan imbalan berupa bonus, hadiah, dan sebagainya, tergantung prestasi dan level seorang anggota. Jasa *marketing* tersebut dapat diklasifikasikan sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Dalam istilah fiqh hal ini disebut *samsarah* atau *simsar*. *Simsar* adalah orang yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli untuk mempermudah pelaksanaan jual beli.³⁰

Kegiatan *samsarah* (perantara) dalam bentuk distributor, agen, member, atau mitra niaga termasuk akad *ijarah*, yaitu transaksi memanfaatkan tenaga dan jasa orang lain dengan imbalan atau *ujrah*. Akad *samsarah* ini hukumnya dibolehkan oleh para ulama, seperti Ibnu Sirin, 'Atha', Ibrahim, Hasan, dan Ibnu Abbas.³¹

Demikian pula pemberian imbalan atas tenaga dan jasa orang lain hukumnya jelas diperbolehkan dalam akad *ijarah*. Perusahaan MLM biasa

²⁹ Suhrawardi K, dkk., *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta Timur: Sinar Grafika, 2012), hlm. 185.

³⁰ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2015), hlm. 616.

³¹ *Ibid.*

memberi *reward* atau insentif kepada mereka yang berprestasi. Insentif yang diberikan harus mempertimbangkan dua kriteria, yaitu:

- 1) Prestasi penjualan produk
- 2) Banyaknya *downline* yang dibina, sehingga ikut menyukseskan kinerjanya.³²

Sedangkan dari sisi syariah, pemberian bonus harus memenuhi tiga syarat sebagai berikut:³³

- 1) Adil

Insentif (bonus) kepada seseorang (*upline*) tidak boleh mengurangi hak orang lain yang ada di bawahnya (*downline*), sehingga tidak ada yang dizalimi.

- 2) Terbuka

Pemberian insentif juga harus diinformasikan kepada seluruh anggota, bahkan mereka harus diajak musyawarah dalam menentukan insentif dan pembagiannya.

- 3) Berorientasi kepada *al-falah* (keuntungan dunia dan akhirat)

Keuntungan dunia artinya keuntungan yang bersifat materi. Sedangkan keuntungan akhirat bahwa kegiatan bisnisnya merupakan ibadah kepada Allah SWT.

³⁴Dilihat dari sisi harga produk, memang masyarakat banyak yang berpendapat bahwa produk yang ditawarkan perusahaan MLM

³² *Ibid*, hlm. 616-617.

³³ *Ibid*, hlm. 617.

sangat mahal dan eksklusif, sehingga sering memberatkan anggota yang berada di level bawah (*downline*) serta masyarakat pemakai (konsumen), dan sangat menguntungkan level yang di atasnya (*upline*). Seringkali harga produk dinaikkan hingga dua atau tiga kali lipat. Hal ini seharusnya dihindari, karena cara ini dapat digolongkan kepada pengambilan keuntungan dengan cara yang *bathil*, karena mengandung unsur kezaliman, yakni memberatkan masyarakat konsumen. Cara ini dilarang oleh Allah SWT sebagaimana disebutkan dalam Al-Quran Surat An-Nisa' (4) ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*”

G. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif, yaitu penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi saat sekarang. Melalui penelitian deskriptif, peneliti berusaha

³⁴ *Ibid*, hlm. 617-618.

mendeskripsikan peristiwa dan kejadian yang menjadi pusat perhatian tanpa memberikan perlakuan khusus terhadap peristiwa tersebut.³⁵

2. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut Denzin dan Lincoln sebagaimana yang dikutip oleh Juliansyah Noor, kata kualitatif menyiratkan penekanan pada proses dan makna yang tidak dikaji secara ketat atau belum diukur dari sisi kuantitas, jumlah, intensitas atau frekuensinya.³⁶ Maka pendekatan kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan masalah manusia. Fenomena sosial dan masalah manusia dalam penelitian ini diteliti dan dipahami berdasarkan sudut pandang sistem pembagian bonus yang diterapkan di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta tahun 2019.

3. Subjek Penelitian

Subjek penelitian disebut juga sebagai sumber data. Arti sumber data dalam penelitian adalah subjek tempat data diperoleh atau diambil.³⁷ Untuk menentukan sumber data, peneliti harus menjelaskan data penelitian dapat diperoleh. Yang menjadi sumber data dalam penelitian

³⁵ Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm. 34.

³⁶ *Ibid*, hlm. 33.

³⁷ Rifa'i Abubakar, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: LPPM STAIMS, 2006), hlm. 33.

ini adalah pengurus, karyawan, dan agen Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta tahun 2019.

4. Objek Penelitian

Objek pada penelitian ini adalah seluruh kegiatan yang berkaitan dengan sistem pembagian bonus di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta tahun 2019.

5. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini sebagai berikut:

a. Metode Observasi

Metode observasi merupakan pengamatan dan pencatatan dengan sistematis atas fenomena-fenomena yang diteliti.³⁸ Metode ini digunakan untuk memperoleh data tentang sistem pembagian bonus di Herba Penawar Al- Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta tahun 2019.

b. Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi antara dua orang, melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi dari seorang lainnya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan, berdasarkan tujuan tertentu.³⁹ Wawancara dalam penelitian ini dilakukan dengan pengurus, karyawan, dan agen Herba Penawar Al- Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta tahun 2019.

³⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2010) cet. Ke 10, hlm. 61.

³⁹ Deddy Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : PT Remaja Rosda Karya, 2010) cet. Ke 7. hlm. 180.

c. Dokumentasi

Dokumen ialah setiap bahan tertulis ataupun film. Teknik dokumentasi adalah cara mengumpulkan data melalui penelaahan sumber tertulis seperti buku, laporan, notulen rapat, catatan harian, dan sebagainya yang memuat data atau informasi yang diperlukan peneliti.⁴⁰ Metode dokumentasi ini digunakan untuk mengetahui letak geografis, dokumen-dokumen penting seperti arsip surat, foto-foto, serta laporan yang mengandung petunjuk tentang Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta.

6. Teknik Analisis Data

a. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.⁴¹

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama dilapangan dan selesai setelah di

⁴⁰ *Ibid.*

⁴¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, R dan D* (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 244.

lapangan, namun dalam penelitian ini analisis data peneliti lebih difokuskan selama proses dilapangan bersama pengumpulan data, peneliti melakukan tahapan analisis sebagai berikut :⁴²

- 1) Reduksi data: proses mengolah data dari lapangan dengan memilih dan memilah serta menyederhanakan data dengan merangkum yang penting-penting sesuai dengan fokus masalah penelitian.
- 2) Penyajian data: Dalam *display* data laporan yang sudah direduksi dilihat kembali gambaran secara keseluruhan, sehingga dapat tergambar konteks data secara keseluruhan, dan dari situ dapat dilakukan penggalian data kembali apabila dipandang perlu untuk lebih mendalami masalahnya.
- 3) Penarikan kesimpulan/verifikasi: proses pemaknaan atas benda-benda keteraturan, pola-pola, penjelasan data. Hal ini dilakukan sejak awal terhadap data yang diperoleh, tetapi kesimpulan masih kabur (bersifat tentatif), diragukan akan tetapi semakin bertambahnya data maka kesimpulan yang dihasilkan lebih “grounded” (berbasis data lapangan). Kesimpulan harus diverifikasi selama penelitian masih berlangsung.

H. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji, *credibility* (validitas internal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability*

⁴² *Ibid.*, hlm. 247-250.

(reliabilitas) dan *confirmability* (obyektifitas). Ada berbagai macam cara pengujian kredibilitas, di antaranya perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif dan *membercheck*.⁴³

1. Uji *Credibility*

Uji *credibility* bertujuan untuk menilai kebenaran dari temuan penelitian kualitatif. *Credibility* menunjukkan kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif dengan banyak cara. Peneliti dalam hal uji *credibility* menggunakan triangulasi.

Triangulasi adalah pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan waktu.⁴⁴ Triangulasi terdiri dari triangulasi sumber data yaitu dengan cara mencari data dari sumber yang beragam yang masih terkait satu sama lain.⁴⁵

Peneliti melakukan pengecekan dengan menggunakan triangulasi sumber data dan triangulasi metode ini bertujuan untuk memperoleh data yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.

⁴³ *Ibid*, hlm. 338.

⁴⁴ Djaman Satori dan Aan Komarian, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 170.

⁴⁵ *Ibid*.

2. Uji *Transferability*

Uji *transferability* memudahkan orang lain dalam memahami hasil penelitian kualitatif sehingga ada kemungkinan untuk menerapkan hasil penelitian. Maka dalam laporan ini peneliti memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis dan dapat dipercaya, sehingga pembaca dapat dengan mudah dan jelas dalam memahami hasil penelitian.⁴⁶

3. Uji *Depenability*

Uji *depenability* dilakukan dengan mengaudit pada seluruh proses penelitian. Caranya dilakukan oleh auditor yang independen, atau pembimbing untuk mengaudit keseluruhan aktivitas peneliti dalam melakukan penelitian.⁴⁷

Uji *depenability* memudahkan auditor peneliti meninggalkan jejak berupa membuat daftar pertemuan, berfoto yang disertai tanggal dengan narasumber.

4. Uji *Confirmability*

Uji *confirmability* berhasil saat penelitian bisa dikatakan obyektif dengan disepakati oleh banyak orang.⁴⁸ Pada uji *confirmability* peneliti memberikan transkrip wawancara kepada narasumber untuk dicek kebenaran datanya dan narasumber memberikan tanda tangan pada

⁴⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, R dan D* (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 276.

⁴⁷ *Ibid*, hlm, 277.

⁴⁸ *Ibid*.

transkrip wawancara sebagai pengakuan kebenaran data yang telah diberikan.

I. Sistematika Pembahasan

Gambaran sistematika dalam penelitian ini akan peneliti paparkan sebagai berikut:

BAB I: Pendahuluan, bab ini berisi penegasan judul yang digunakan untuk membatasi masalah, latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II: Gambaran Umum, bab ini berisi tentang sejarah HPA, visi HPA, misi HPA, motto HPA, objektif HPA, lima pilar HPA, Produk HPA, Profil HPAIC Merapi, Program HPAIC Merapi.

BAB III: Pembahasan, bab ini berisi pembahasan tentang mekanisme pembagian bonus di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi pada tahun 2019.

BAB IV: Penutup, bab ini merupakan penutup yang berisi kesimpulan dan saran, serta daftar pustaka dan lampiran-lampiran yang menjadi pendukung dalam skripsi ini.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan sistem pembagian bonus di HPAIC Merapi kurang baik. Hal tersebut dibuktikan dengan tidak terpenuhinya syarat pembagian bonus menurut syariah di HPAIC Merapi. HPAIC Merapi kurang terbuka karena para agen tidak diajak musyawarah dalam menentukan sistem pembagian bonus dan pengelolaan keuangan maupun penghasilan tidak transparan. Pada syarat berorientasi kepada *al-falah* (keuntungan dunia dan akhirat) juga kurang sesuai karena zakat di HPAIC Merapi tidak ada, namun HPAIC Merapi hanya melakukan sedekah yaitu bakti sosial, pengobatan gratis, membangun dan membiayai pesantren, membangun masjid, bedah rumah, serta membantu dana saat terjadi bencana alam. Selain itu, HPAIC Merapi juga memiliki kendala yaitu adanya keterlambatan dalam pembagian bonus. Sedangkan penerapan *ju'alah* di HPAIC Merapi sudah baik. Hal tersebut dibuktikan dengan adanya kesesuaian antara syarat-syarat *ju'alah* dengan penerapan *ju'alah* di HPAIC Merapi. Selain itu, pertimbangan kriteria pembagian bonus juga sudah sesuai dengan prestasi penjualan produk dan banyaknya *downline* yang dibina.

B. Saran

Setelah melakukan penelitian dan menemukan kesimpulan, selanjutnya peneliti akan memberikan saran perbaikan yang berkaitan dengan penelitian yang telah dilakukan sebagai berikut:

1. Bagi HPAIC Merapi

Penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan sistem pembagian bonus di HPAIC Merapi kurang optimal. Oleh karena itu disarankan kepada HPAIC Merapi untuk memperbaiki dan mengoptimalkan sistem pembagian bonus dengan cara sebagai berikut:

- a. Melaksanakan musyawarah dengan para agen dalam menentukan sistem pembagian bonus.
- b. Mengelola keuangan perusahaan dengan transparan.
- c. Memberikan bonus-bonus yang lain, agar agen lebih semangat dan optimal dalam bekerja.
- d. Memberikan bonus sesuai dengan waktu yang telah ditentukan atau tidak terlambat dalam memberikan bonus.
- e. Melaksanakan zakat untuk lembaga agar keuntungan yang didapatkan bisa disalurkan kepada pihak yang lebih membutuhkan.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi pihak lain yang tertarik untuk meneliti topik ini secara lebih mendalam, maka peneliti menyarankan sebagai berikut:

- a. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk melakukan penelitian dengan metode penelitian yang berbeda, seperti metode kuantitatif melalui pengisian kuisioner.
- b. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk memperbanyak narasumber dalam mengumpulkan data, agar penelitian lebih rinci dan akurat.



DAFTAR PUSTAKA

- Abubakar, Rifa'i, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: LPPM STAIMS, 2006.
- Amin, Tatang, *Pokok-pokok Teori System*, Jakarta: Rajawali Press, 1984.
- Ardela, Fransiska, *Kenali 6 Jenis Bonus dan Manfaat Pemberian Bonus Kepada Karyawan*, <https://www.finansialku.com/manfaat-pemberian-bonus-kepada-karyawan/>, Diakses pada tanggal 27 November 2019 pukul 23.20 WIB.
- Az-Zuhaili, Wahbah, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu Jilid 5*, Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Gajimu.com, *Peraturan Mengenai Bonus Tahunan*, <https://gajimu.com/pekerjaan-yanglayak/kompensasi/bonus-tahunan>, Diakses pada tanggal 23 November 2019 pukul 16.15 WIB.
- Hafhiduddin, Didin, *Zakat dalam Perekonomian Modern*, Jakarta: Gema Insani Press, 2002.
- Hafizh, Muhammad, *Jual Beli yang Dilarang Dalam Islam*, <https://www.muhammadhafizh.com/jual-beli-yang-dilarang-dalam-islam/>, Diakses pada 08 Mei 2020 pukul 21.08 WIB.
- Hariandja, Marihot Tua Efendi, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: PT Gramedia, 2009.
- hpainternational.id, Diakses pada tanggal 24 Februari 2020.
- Huda, Nurul, *Ekonomi Makro Islam : Pendekatan Teoretis*, Jakarta: Kencana, 2009.
- Husnia, *Analisis Hukum Islam Terhadap Sistem Pemberian Bonus MLM (Multi Level Marketing) Pada Bisnis NU Amoorea*. Skripsi, UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019.
- Ismail, Tuan Haji, *Redaksi Radix*, Jakarta: Yayasan Jurnalis Islam Mandiri, 2017.
- Jannah, Miftaql, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income MLM (Multi Level Marketing) Syariah Pada PT. K-LINK Internasional*, Skripsi, IAIN Ponorogo, 2018.
- Komarila, *Implementasi Nilai-Nilai Hukum Ekonomi Syariah Pada Multi Level Marketing Herba Penawar Alwahida Indonesia (HPAI) Cabang Palembang*. Skripsi, UIN Raden Fatah Palembang, 2018.

- Lestari, Dini, *Mutiara Di Balik Merapi*, Yogyakarta: BRC Publishing, 2018.
- Lubis, Surawardi K., *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2004.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Mulyana, Deddy, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT Remaja Rosda Karya, 2010.
- Muslich, Ahmad Wardi, *Fiqh Mu'amalat*, Jakarta: Azzam, 2010.
- Noor, Juliansyah, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.
- Rosita, Vensita, *Kenapa Pemberian Insentif Tak Selalu Berhasil?*, <http://www.kompasiana.com/vensita/5a09d79f8325cc3df9011e62/kenapa-pemberian-insentif-tak-selalu-berhasil>, Diakses pada tanggal 28 November 2019 pukul 15.20 WIB.
- Sanusi, Muhammad, *The Power Of Sedekah*, 2009, Yogyakarta: Pustaka Insan Madani
- Satori, Djaman dan Aan Komarian, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2009.
- Siagian, Sondang P., *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Bumi Aksara, 2007.
- Sjahdeini, Sutan Remy, *Perbankan Syariah Produk-produk Dan Aspek-aspek Hukumnya*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2014.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2010.
- Suwatni dan Donni Juni Priansa, S.Pd., S.E, M.M., *Manajemen SDM Dalam Organisasi Publik Dan Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2011.
- Tafsirweb, *Quran Surat Al-Ma'idah Ayat 8*, <https://tafsirweb.com/1892-quran-surat-al-maidah-ayat-8.html>, Diakses pada tanggal 08 Mei 2020 pukul 22.14 WIB.
- Tarmizi, Erwandi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*, Bogor: Berkat Mulia Insani, 2017
- Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus*.

LAMPIRAN

A. DAFTAR PRODUK HPAIC MERAPI

No	Jenis Produk	Nama Produk
1	Herba Heksagonal	Ain Drop 2
		AM-I - Herba Demam, Amandel dan Tumor
		Embun Pagi Spray (EPS)
		HGH II - The Art of Beauty and Healing
		IM-S Untuk Rawatan Amandel atau Tonsilitis (Sakit pada Tonsil)
		Testimoni IM-S
		K-4 Water - Herba Khusus Kanker, Tumor dan Kista
		Time Limit Drop (TLD)
		WAVE - Perubatan Peradaban Islam
		2
Baiduri Pak Haji		
D'Det		
Deep C		
Embun Pagi		
G Sea Cucumber		
Habba Pro Pak Haji		
IQ Minda		
Kapsul Bawang Lanang		
Kapsul Keladi Tikus		
Kapsul Mengkudu Pak Haji		
Kapsul Probumin		
Kelor Moringa		
Manggiscap Pak Haji		
Plant HC 99		
Salmon Softgel		
Sari Kutuk		
Sauda Softgel Pak Haji		
Sea Omega Squa		
Shark Cartilage		

		Spirulina Pak Haji
		Zaytun Softgel
3	Herba Minyak	Krim RS (Rawat Sendi)
		Minyak Herba MPH
		Minyak OTS (Otot, Tulang, Syaraf) HPA
		Minyak Telon Pak Haji
		Testimoni Minyak Telon Ruqyah Pak Haji
		Minyak Zaitun HPA
		Obat Sakit Gigi (OSG)
		Radix Propolis
4	Herba Paten HPA	Antirac
		Ardisia
		Coscinium Plus
		Deep C
		Ficus
		Fisalin B
		Gamat Emas
		Herba Tuju Angin (HTA)
		Kapsul Bajakah
		Kapsul HB
		Kapsul IMT (Imuniti)
		Kapsul Roselle
		Kapsul SJ 2
		Keputihan
		Malac
		No Cancer Lagi
		Paramaria
		Pelawas
		Plantisol
		RADIX Kapsul
		Senggugut
		Set Colon Cleansing
		Sireh Plus
		Spirulina
		Stoma K
		Vitex
5	Kebutuhan Rumah Tangga	FREESIA Detergent
		Masker RADIX Pak Haji
		PH Fertilizer - Pupuk Organik Cair (POC) Multiguna
		Sikat Gigi / Berus Gigi HPA
6	Madu	Extragreen - Suplemen Super HPA
		Madhulika Pak Haji
		Madu Anti Rokok

		Madu Arab HPA
		Madu Hitam Pahit Plus Pak Haji
		Madu Itama Pak Haji
		Madu Kopi Pak Haji
		Madu Osteo Pak Haji
		Madu Sidr HPA
		Madu VIP Vital Honey Pak Haji
		Pure Honey Bandung
		Royal Enzyme Pak Haji
		Spiru Madu Kids
7	Makanan	Black Salt Powder
		Gula Aren Organik Pak Haji
		Healthy Food
		Kaldu Jamur Pak Haji
		Permen RADIX
		RADIX Cereal
8	Minuman	Black RADIX HPA
		Black RADIX Pak Haji
		Dhydra
		Kopi Gayo Pak Haji
		Kopi RADIXKU
		Pati Kurma
		Penumpas Asam Urat
		RADIX Diet
		Radix Jumbo 32
		Sirup Pala
		Slim Lemon
		Super Food Slim Lemon
		Susu Kambing NASUKA
		Susu Kambing RADIX Goat
		V-Radix Fenomena
		Zingerr A
9	Perawatan Tubuh	Beauty Top Spray
		Bedak Nur
		Cream Mazkulin
		De Centella Sabun Herbal
		De Centella Day Cream
		De Centella Facial Wash
		De Centella Peel of Mask
		Hurin In Beauty Breast
		Hurin In Day Cream
		Hurin In Night Cream
		Hurin In Shampoo Anti Ketombe
		Kasturi Perfume

	Mud Mask At-thiin
	Pasta Gigi RADIX
	Platinum Maskulin Eau de Perfume For Men
	Red Cherry Blossom Eau de Perfume for Women
	Sabun Pembersih Alami Pak Haji
	Sabun Susu Kambing Pak Haji
	Sabun Wajah CHOCO SOAP Pak Haji
	Sabun Wajah Sari Gambir Hurin In
	Sabun White Tea FUZTA
	Serum Nano Vitamin C

B. DAFTAR AGEN STOK HPAIC MERAPI YOGYAKARTA

No	ID	Nama
1	265040.ID01	Supri Sugiarto
2	264853.ID01	Haryo Suroyo
3	267137.ID01	Poniman
4	285038.ID01	Shabrina Hanun Qurrota 'Aini
5	264891.ID01	Aina Mardhiyah Roudhotul Jannah
6	327043.ID01	Faricha
7	273863.ID01	Syaifullah Nur Iqbal Mustofa
8	367717.ID01	Maulana Sriyono
9	269463.ID01	Suharno
10	310235.ID01	Yuni Rukmawati
11	301567.ID01	Wahyu Dwi Subiyanto
12	268385.ID01	Hafidzullah Amn
13	273359.ID01	Effi Herawati
14	275156.ID01	Azizatun Nurrohmah
15	348028.ID01	Muhammad Haidar Abdurrahman
16	285853.ID01	Insyirokhul Faizah
17	310458.ID01	Ardiyanto
18	266455.ID01	Listi Setyaningsih
19	309376.ID01	Nabila Khoirunisa
20	264885.ID01	Yasmina Firdausi
21	272946.ID01	Jarot Supriyanto
22	277988.ID01	Zainuri
23	311547.ID01	Maryadi
24	285835.ID01	Ifah Nur Utami
25	264888.ID01	M.Iyas Abdullah Adz Dzakky
26	273824.ID01	Ali Muksan
27	311550.ID01	Ngadiyem

28	276773.ID01	Ragil Sumarno
29	311548.ID01	Marjono
30	271545.ID01	Parjiyanto
31	317853.ID01	Haryanti
32	272233.ID01	Noviyanti Herianto
33	273608.ID01	Chas Kunarti
34	275183.ID01	Sodikin
35	318040.ID01	Joko Pramono
36	273080.ID01	Itut Harmini
37	272692.ID01	Rinta Yuli Triana
38	272230.ID01	Mulyadi,Se
39	334841.ID01	Idha Wirawati
40	284486.ID01	Margiyanti
41	272690.ID01	Kalimah
42	264854.ID01	Hamzah Abdullah Haidar
43	310165.ID01	Surono
44	268378.ID01	Tri Endah Lestiyarini
45	285833.ID01	Leres
46	311551.ID01	Puji Astuti
47	280396.ID01	Abdul Rokhman
48	309118.ID01	Rinawati,S.Pd
49	318385.ID01	Edi Sutapa,S.Pd
50	309248.ID01	Sri Supriyani
51	277660.ID01	Sri Hartati, S.Pd
52	326555.ID01	Bima Sakayo
53	315768.ID01	Ryan Esti Amanah
54	316356.ID01	Dr. Suyadi,S.Ag, Ma
55	274146.ID01	Heri Budi Pramono, ST
56	268295.ID01	Murtono
57	264890.ID01	Balqis Qonita Syahidah
58	285037.ID01	Rumaisya Wafa Tsabita
59	264884.ID01	Faruq Abdullah Al Ghozy
60	349852.ID01	Sugiyana
61	273410.ID01	Ismundiardi
62	358413.ID01	Sunardi
63	311552.ID01	Sri Marwanto
64	285834.ID01	Mursiti
65	273172.ID01	Laila Roukhilah
66	311549.ID01	Bayu Inggit Prasiwi
67	331633.ID01	Neny Hanifah
68	306178.ID01	Haristian May Saputro
69	264883.ID01	Dzulfiqar Abdullah Amiirusy Syuhada
70	268035.ID01	Badrun
71	268364.ID01	Umron

72	277917.ID01	Sukiyatna
73	276730.ID01	Tukijan
74	277893.ID01	Rakhma Widiyani
75	314745.ID01	Eni Nursayekti,S.Tp
76	270725.ID01	Herlina Kusumawati
77	274276.ID01	Iswanto
78	272947.ID01	Kisrini
79	290735.ID01	Warsinem
80	357845.ID01	Hanizar Siregar
81	305373.ID01	Nurul Amanah
82	332108.ID01	Toeti Soewarni
83	305916.ID01	Dedeh Siti Rohmayati
84	334217.ID01	Dra. Estu Widiarlina
85	331262.ID01	Sarji
86	273818.ID01	Bambang Suprpto
87	308647.ID01	Deva Setyaning Kusumawardhani
88	303251.ID01	Apriliyanawati
89	350497.ID01	Agung Eko Ismawanto
90	274295.ID01	Fatma Pratiwi
91	272530.ID01	Budi Heriyanto
92	334763.ID01	Agung Pri Antoro, SE
93	273412.ID01	Ade Irfan Santosa
94	269519.ID01	Aningsih, S.E
95	271802.ID01	Retno Istiandari
96	269518.ID01	Ahmad Fauzan
97	293499.ID01	Maman Gimam
98	293810.ID01	Aning Maula Rahma
99	335183.ID01	Nur Rohmah
100	292957.ID01	Hamam Cahyadi
101	292941.ID01	Nur Sasmito
102	266475.ID01	Tugiyem
103	279251.ID01	Kenik Aryani
104	288018.ID01	Wahyana
105	316794.ID01	Andri Prasetyo
106	287308.ID01	Jusixca Tri Marlino
107	266941.ID01	Laela Ngasarotur Risfiqi Khotimah
108	344819.ID01	Aqmarina Putriaji
109	287354.ID01	Dra. Woro Sudarini
110	273697.ID01	Elmi Imam Pamuji
111	331069.ID01	Agus Giyanto
112	341890.ID01	Nurkaisah Moka
113	277343.ID01	Agus Riyanto
114	292323.ID01	Wigiatmojo
115	335852.ID01	Nur Iswan Cholis

116	276275.ID01	Yani Fathu Rahman
117	273742.ID01	Sri Haryati
118	305522.ID01	Yusmadewi,SH
119	284397.ID01	Muhammad Daldiri
120	331463.ID01	Aning Rinawati
121	300794.ID01	Muhammad Arif Fatchurahman
123	282611.ID01	Sudri Wiharyanto
124	276771.ID01	Elsa Siti Qodriah
125	308190.ID01	Dianing Praharsasi
126	276633.ID01	Rini Khalifah Lestari, SE
127	361762.ID01	Anifah Mei Khati
128	284542.ID01	Siti Ngaisah
129	265181.ID01	Amara Fatimah Az Zahra
130	358414.ID01	Siti Maemunah
131	311352.ID01	Haryanti
132	269465.ID01	Tri Bhakti Sulistyoningrum
133	305448.ID01	Rifky Maulana
134	280021.ID01	Darti
134	287637.ID01	Siswanta
136	358278.ID01	Dwi Maryanto
137	275534.ID01	Aziz Irvani Ma'ruf, Amd
138	337208.ID01	Setiyawami, Sh, M.Pd
139	293430.ID01	Zainal Arifin
140	265179.ID01	Sri Rahayu
141	270232.ID01	Ngafifudin
142	283520.ID01	Moh. Mabrur
143	337474.ID01	M. Rozaq Nur R
144	301561.ID01	Muhammad Rozaq Nur Raditya
145	276529.ID01	Triyanto
146	289188.ID01	Arbik Muhammad Sofiyan, SE
147	278755.ID01	Umi Nurul Azizah
148	290024.ID01	Kurniawati
149	275536.ID01	Tyas Endarto Budi Prayitno
150	334096.ID01	Muhammad Harfa
151	274408.ID01	Bambang Harjanto
152	318169.ID01	Astrid
153	277668.ID01	Ridwan Putra Gunawan
154	279903.ID01	Irfan Shodiq Sugiarto
155	298153.ID01	Tatik Lestari
156	290527.ID01	Legiman
157	361625.ID01	Lusia Srikandi Nur'ani
158	272888.ID01	Adewansyah
159	358003.ID01	Sudarti
160	272795.ID01	Mariatiningrum

161	289627.ID01	Jamiasih
162	269464.ID01	Tamtomo Adi Wicaksono
163	310929.ID01	Iis Sugiarto
164	358360.ID01	Agung Heru N
165	265185.ID01	Sri Kuswarjanti
166	273259.ID01	Puji Astuti
167	276829.ID01	Masniyah
168	307962.ID01	Sri Lestari
169	335240.ID01	Fitriyadi
170	278003.ID01	Yunanto Setiawan, S.E
171	357602.ID01	Fadha'il
172	283916.ID01	Komaluzaman
173	301863.ID01	Dani Pujiastuti
174	266852.ID01	Sri Mardiyati
175	271026.ID01	Novi Arianti, Amd. Keb
176	271440.ID01	Maryanto, S. Ag.
177	265226.ID01	Ayu Nofiyani
178	266437.ID01	Murni Setiyasih.S.Pd
179	332996.ID01	Muhtar Ashudi
180	271021.ID01	Drh. Muhammad Hidayat
181	264844.ID01	Sumaryanti Hafzah
182	271285.ID01	Muh Dalhar
183	271100.ID01	Suparno
184	327040.ID01	Indri Fitriani Rahayu
185	327046.ID01	Lina Yuliningsih
186	327045.ID01	Ernawati, Se
187	319453.ID01	Dwi Budiyanto
188	281083.ID01	Rudi Sang Putro
189	272531.ID01	Marlinda Salmi
190	323744.ID01	Vita Puspita Sari, A.Md.Keb
191	282444.ID01	Sita Nur Aini
192	269629.ID01	H.Heri Karuniawan.St
193	273738.ID01	Anik Nuryati, Ssi., Msc.
194	337342.ID01	Rohmad Sukendar
195	266702.ID01	Achmad Sudrajat
196	328150.ID01	Evi Rubiyanti
197	334801.ID01	Juan Bastian
198	270115.ID01	Nurjadid
199	270517.ID01	Hj.Retno Anggraini
200	336503.ID01	Iman Indra Gunawan
201	317518.ID01	Arya Hidayat
202	313293.ID01	Susanto Edi Yuniarto
203	286142.ID01	Mochamad Yuniardi, Sp
204	266699.ID01	Patricia Intan Suri, M.Psi

205	278319.ID01	Bayu
206	266102.ID01	Darmawan
207	285779.ID01	M. Akhid Subiyanto
208	266994.ID01	Syarpian
209	273741.ID01	Mieng Nova Sutopo,S.Km, M.Kes.
210	266971.ID01	Dadeng Ali Hasan
211	267907.ID01	Listiyati
212	268597.ID01	Nani Sukaryani
213	267135.ID01	Amir Amri Pramukadi, S.Si,SH
214	272219.ID01	Siti Zaenah
215	336666.ID01	Muhammad Munajad
216	312480.ID01	M.Nur Hidayat
217	327207.ID01	Pepi Purnawati
218	287793.ID01	Sukma Dini
219	299386.ID01	Agus Suwanto
220	285485.ID01	Said Jamaludin
221	289551.ID01	Burhani
222	269631.ID01	Mulyati. Ssi
223	268599.ID01	Subarkah, S.Pd.I
224	333423.ID01	Marina Seruni Novita Sary
225	280806.ID01	Zaenatul Masruroh
226	335045.ID01	Amanda Olivia Tasya
227	309119.ID01	Suratmin
228	285980.ID01	Farida Aryani, S.Psi
229	278112.ID01	Hadi Prabata
230	333147.ID01	Brilliant Akhmad Firdaus
231	274181.ID01	Ernawati
232	331615.ID01	Cicik Haryani
233	270170.ID01	Sigit Eka Sudarsana
234	336652.ID01	Rifai Fadly
235	289408.ID01	Jazim Ahmadi
236	285035.ID01	Afiah Aryati, S.Ip
237	326634.ID01	Genenda Raihan Hanif
238	273065.ID01	Bakri Royani
239	269630.ID01	Taufik Hidayat, SE
240	288457.ID01	R. Fajar Herpamikat, S.Sn
241	270118.ID01	Shohibl Kahfi.Spd
242	272235.ID01	Tetuko Yuwono
243	282329.ID01	Wahyu Nurroni, SE
244	272232.ID01	Hadi Sumanta
245	282733.ID01	Ikhsani Ahmad Khoiri
246	265040.ID01	Henny Rachmawati

C. PEDOMAN WAWANCARA

Jenis-Jenis Bonus

1. Bonus Retensi

- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus retensi kepada semua anggota?
- b. Bagaimana mekanisme pemberian bonus retensi di HPAIC Merapi?
- c. Siapa saja yang berhak mendapatkan bonus retensi di HPAIC Merapi?
- d. Berapa jumlah bonus retensi yang diberikan kepada setiap anggota?

2. Bonus Tahunan

- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus tahunan kepada semua anggota?
- b. Bagaimana mekanisme pemberian bonus tahunan di HPAIC Merapi?
- c. Siapa saja yang berhak mendapatkan bonus tahunan di HPAIC Merapi?
- d. Berapa jumlah bonus tahunan yang diberikan kepada setiap anggota?

3. Bonus Akhir Tahun

- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus akhir tahun kepada semua anggota?
- b. Apakah pemberian bonus akhir tahun di HPAIC Merapi rutin dilakukan?
- c. Bagaimana mekanisme pemberian bonus akhir tahun di HPAIC Merapi?
- d. Berapa jumlah bonus akhir tahun yang diberikan kepada setiap anggota?

4. Tanteim

- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan tanteim kepada semua anggota?
- b. Bagaimana mekanisme pemberian tanteim di HPAIC Merapi?
- c. Siapa saja yang berhak mendapatkan bonus tahunan di HPAIC Merapi?
- d. Berapa jumlah tanteim yang diberikan kepada setiap anggota?

5. Bonus Prestasi

- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus prestasi kepada semua anggota?
- b. Bagaimana mekanisme pemberian bonus prestasi di HPAIC Merapi?
- c. Apa saja macam-macam bonus prestasi yang diberikan di HPAIC Merapi?
- d. Berapa jumlah bonus prestasi yang diberikan kepada setiap anggota?

Syarat-Syarat *Ju'alah*

1. Pekerjaan yang diminta dikerjakan adalah mubah. Tidak sah transaksi *ju'alah* pada sesuatu yang tidak mubah, seperti *khamar*
 - a. Apakah produk-produk yang dijual oleh HPAIC Merapi merupakan produk yang halal?
 - b. Bagaimana hukum pekerjaan yang dilakukan oleh anggota HPAIC Merapi?
2. Upah dalam *ju'alah* berupa harta yang diketahui jenis dan ukurannya karena upah yang tidak diketahui tidak sesuai dengan tujuan transaksi *ju'alah*
 - a. Apakah semua anggota dapat mengetahui jenis dan ukuran bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi?
 - b. Bagaimana caranya agar semua anggota dapat mengetahui jenis dan ukuran bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi?
3. Upah dalam *ju'alah* harus suci, dapat diserahkan, dan dimiliki oleh peminta *ju'alah*
 - a. Apakah bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi merupakan bonus yang terjaga kesuciannya?
 - b. Apakah bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi pasti diserahkan kepada semua anggota?
 - c. Bagaimana cara menyerahkan bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi kepada semua anggota?

- d. Apakah bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi pasti dapat dimiliki oleh semua anggota?
4. Pekerja menyelesaikan pekerjaan yang diminta dalam *ju'alah* dan menyerahkannya kepada yang menyuruhnya
- a. Apakah semua anggota menyelesaikan dan menyerahkan pekerjaannya?
 - b. Bagaimana cara menyerahkan pekerjaan yang telah selesai?



Pertimbangan Kriteria Pembagian Bonus

1. Prestasi penjualan produk
 - a. Apakah jumlah bonus yang didapatkan oleh agen sudah sesuai dengan prestasi penjualan produk?
 - b. Apakah akumulasi bonus dari prestasi penjualan produk dapat dilihat dan diketahui oleh agen?
2. Banyaknya *downline* yang dibina, sehingga ikut menyukseskan kinerjanya
 - a. Apakah banyaknya *downline* yang dibina mempengaruhi kinerja setiap agen?
 - b. Apakah banyaknya *downline* yang dibinina mempengaruhi jumlah bonus yang didapatkan?
 - c. Apakah *upline* mendapatkan tambahan bonus dari hasil yang diperoleh *downlinenya*?

Syarat Pembagian Bonus Menurut Syariah

1. Adil
 - a. Apakah pembagian bonus adil?
 - b. Apakah besaran bonus sesuai dengan volume kerja?
 - c. Apakah *upline* akan mendapatkan bagian dari hasil yang didapatkan *downline*?
2. Terbuka
 - a. Apakah pembagian bonus terbuka?
 - b. Apakah semua agen di ajak musyawarah dalam menentukan sistem pembagian bonus?
 - c. Apakah nominal dan persentase bonus dapat diketahui oleh agen?
 - d. Apakah penghasilan HPAIC Merapi dapat diketahui dan diinformasikan kepada seluruh agen?
 - e. Apakah pengelolaan keuangan HPAIC Merapi dapat diketahui dan diinformasikan kepada seluruh agen?
3. Berorientasi kepada *al-falah* (keuntungan dunia dan akhirat)
 - a. Apakah HPAIC Merapi melakukan zakat dan sedekah?
 - b. Bagaimana mekanisme zakat yang dilakukan oleh HPAIC Merapi?
 - c. Siapa saja yang menerima zakat dari HPAIC Merapi?
 - d. Apakah HPAIC Merapi melakukan sedekah?
 - e. Bagaimana mekanisme sedekah yang dilakukan oleh HPAIC Merapi?
 - f. Apa saja sedekah yang diberikan oleh HPAIC Merapi?
 - g. Siapa saja yang menerima sedekah dari HPAIC Merapi?

D. HASIL WAWANCARA

Nama : Juwari, S.Pd, M.M

Jabatan : Ketua Yayasan Pak Haji Ismail, Wakil Direktur

Tempat : Kantor HPAIC Merapi

Jenis-Jenis Bonus

1. Bonus Retensi
 - a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus retensi kepada semua anggota?
Tidak ada bonus retensi di HPAIC Merapi.
 - b. Bagaimana mekanisme pemberian bonus retensi di HPAIC Merapi?
Tidak ada.
 - c. Siapa saja yang berhak mendapatkan bonus retensi di HPAIC Merapi?
Tidak ada.
 - d. Berapa jumlah bonus retensi yang diberikan kepada setiap anggota?
Tidak ada.
2. Bonus Tahunan
 - a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus tahunan kepada semua anggota?
Tidak ada bonus tahunan di HPAIC Merapi.
 - b. Bagaimana mekanisme pemberian bonus tahunan di HPAIC Merapi?
Tidak ada.
 - c. Siapa saja yang berhak mendapatkan bonus tahunan di HPAIC Merapi?
Tidak ada.
 - d. Berapa jumlah bonus tahunan yang diberikan kepada setiap anggota?
Tidak ada.
3. Bonus Akhir Tahun
 - a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus akhir tahun kepada semua anggota?
Tidak ada bonus akhir tahun di HPAIC Merapi.
 - b. Apakah pemberian bonus akhir tahun di HPAIC Merapi rutin dilakukan?
Tidak ada.
 - c. Bagaimana mekanisme pemberian bonus akhir tahun di HPAIC Merapi?
Tidak ada.

- d. Berapa jumlah bonus akhir tahun yang diberikan kepada setiap anggota?
Tidak ada.
4. Tanteim
- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan tanteim kepada semua anggota?
Tidak ada tanteim di HPAIC Merapi.
- b. Bagaimana mekanisme pemberian tanteim di HPAIC Merapi?
Tidak ada.
- c. Siapa saja yang berhak mendapatkan bonus tahunan di HPAIC Merapi?
Tidak ada.
- d. Berapa jumlah tanteim yang diberikan kepada setiap anggota?
Tidak ada.
5. Bonus Prestasi
- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus prestasi kepada semua anggota?
Iya. HPAIC Merapi memberikan bonus prestasi kepada semua agen.
- b. Bagaimana mekanisme pemberian bonus prestasi di HPAIC Merapi?
Jadi HPAIC Merapi memberikan bonus prestasi saat agen sudah tutup poin. Bonusnya diberikan dengan mentransfer di rekening agen.
- c. Apa saja macam-macam bonus prestasi yang diberikan di HPAIC Merapi?
Macam-macam bonusnya itu semua ada di web, nanti bisa dilihat. Sudah lengkap dengan cara perhitungannya.
- d. Berapa jumlah bonus prestasi yang diberikan kepada setiap anggota?
Kalau jumlahnya itu tergantung dari pangkat yang agen miliki.

Syarat-Syarat *Ju'alah*

1. Pekerjaan yang diminta dikerjakan adalah mubah. Tidak sah transaksi *ju'alah* pada sesuatu yang tidak mubah, seperti *khamar*.
- a. Apakah produk-produk yang dijual oleh HPAIC Merapi merupakan produk yang halal?
Ini bisnis halal, karna produknya halal, perusahaannya halal, pemiliknya muslim, kemudian sistemnya dengan MLM nya syariat, ini yang disebut bisnis halal.
- b. Bagaimana hukum pekerjaan yang dilakukan oleh anggota HPAIC Merapi?
Ya, hukumnya boleh. Bisa dikatakan mubah.

2. Upah dalam *ju'alah* berupa harta yang diketahui jenis dan ukurannya karena upah yang tidak diketahui tidak sesuai dengan tujuan transaksi *ju'alah*
 - a. Apakah semua anggota dapat mengetahui jenis dan ukuran bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi?
Diketahui, sangat diketahui.
 - b. Bagaimana caranya agar semua anggota dapat mengetahui jenis dan ukuran bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi?
Semua agen bisa mengaksesnya di sistem.
3. Upah dalam *ju'alah* harus suci, dapat diserahkan, dan dimiliki oleh peminta *ju'alah*
 - a. Apakah bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi merupakan bonus yang terjaga kesuciannya?
Kalo bonus yang diberikan itu halal, karena berangkat dari bisnis halal, cara halal. kemudia bisa kita terima langsung lewat ATM.
 - b. Apakah bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi pasti diserahkan kepada semua anggota?
Iya. Kalau sudah tutup poin, bonus pasti diserahkan.
 - c. Bagaimana cara menyerahkan bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi kepada semua anggota?
Seperti yang saya katakan tadi, bonus akan di transfer di rekening agen.
 - d. Apakah bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi pasti dapat dimiliki oleh semua anggota?
Ya. Bonus bisa diterima langsung lewat ATM.
4. Pekerja menyelesaikan pekerjaan yang diminta dalam *ju'alah* dan menyerahkannya kepada yang menyuruhnya
 - a. Apakah semua anggota menyelesaikan dan menyerahkan pekerjaannya?
Kalau menyelesaikan itu tergantung dari agen masing-masing ya, bisa tutup poin atau tidak.
 - b. Bagaimana cara menyerahkan pekerjaan yang telah selesai?
Dengan dia bekerja dan menginput data, otomatis terlaporkan. Kalau dia tidak menginput data di sistem, maka tidak terekap. Misalkan ada agen lain yang beli produk ke kita, nah setelah itu kita juga input ke akun.

Pertimbangan Kriteria Pembagian Bonus

1. Prestasi penjualan produk

- a. Apakah jumlah bonus yang didapatkan oleh agen sudah sesuai dengan prestasi penjualan produk?

Sangat sesuai dengan prestasi. Karna *Man jadda wajada*, barang siapa yang bersungguh-sungguh, yang bekerja keras maka dialah yang akan mendapatkan hasilnya.

- b. Apakah akumulasi bonus dari prestasi penjualan produk dapat dilihat dan diketahui oleh agen?

Ya, semua bisa dilihat di akun.

2. Banyaknya *downline* yang dibina, sehingga ikut menyukseskan kinerjanya

- a. Apakah banyaknya *downline* yang dibina mempengaruhi kinerja setiap agen?

Iya.

- b. Apakah banyaknya *downline* yang dibinina mempengaruhi jumlah bonus yang didapatkan?

Banyaknya *downline* yang dibinina mempegaruhi ke omzet upline dan *downline*.

- c. Apakah *upline* mendapatkan tambahan bonus dari hasil yang diperoleh *downlinenya*?

Tidak. Tambahan bonus itu dari perusahaan.

Syarat Pembagian Bonus Menurut Syariah

1. Adil

- a. Apakah pembagian bonus adil?

Adil. Adil itu tidak mengambil hak-hak orang lain yakni *downline*, *upline*, atau anggota lain. karna hak mereka tetap terpenuhi oleh sistem yang ditentukan dan dihitung oleh pihak perusahaan. Sehingga adil. Kemudian ukuran adil yang kedua, mereka yang bekerja banyak, jualan banyak, omzetnya banyak, mereka akan memperoleh pula bonus yang banyak. Jadi sekalipun dia *downline*, tapi bekerja banyak sementara *upline* nya bekerja sedikit, maka hak yang banyak diperoleh oleh *downline* itu karena berbanding lurus dengan kerja kerasnya. Kemudian proporsi itu sesuai dengan prosentase peringkat-peringkat yang ditentukan, itu adil.

- b. Apakah besaran bonus sesuai dengan volume kerja?

Besarnya bonus itu sesuai dengan kepangkatan daripada di tingkat maaf, *Multi Level Marketing*nya. Nah kepangkatan misalkan PLX sama PCX berbeda. Kenapa prosedurnya berbeda? Ini karena ee tingkat

upline di atasnya itu memiliki kinerja yang lebih tinggi untuk membina, untuk memimpin, untuk memberikan bimbingan terhadap *ee downline-downlinenya*. Itungannya lebih tinggi ketimbang *downlinenya*, prosentase daripada bonusnya sendiri. Nah prosentase itu tingkat ketinggiannya sesuai dengan level peringkat di MLM, nah darimana asalnya perkaliannya itu, perkaliannya sudah dikalkulasikan dari pengganti uang iklan tadi. Uang iklan tu misalnya totalnya sekian juta, itulah yang diberikan untuk prosentase-prosentase tadi. Nah konversinya dari omzet yang diperoleh secara akumulatif. Misalkan saya ini PJ nah itu prosentase itu dikalikan dari besaran omzet tadi, omzet grup di bawah saya. Omzet grup itu adalah hasil pembelian-pembelian keseluruhan jaringannya, sehingga itulah yang dijadikan perkalian untuk prosentase tadi. Jadi itu sudah sesuai dengan volume kerja dan sesuai dengan *man jadda wa jadda*, siapa yang bekerja keras, dialah yang mendapatkan perolehan yang lebih banyak. Jadi inilah MLM tidak menzalimi. Karena *upline* tidak serta merta lebih tinggi bonusnya. Kalo *downlinenya* ini memiliki volume kerja lebih tinggi, maka akan lebih tinggi dia ketimbang *uplinenya*, sesuai dengan volumenya.

- c. Apakah *upline* akan mendapatkan bagian dari hasil yang didapatkan *downline*?

Tidak. Bonus yang didapatkan bukan dari prosentase *downlinenya*. tapi *sale group* dari perusahaan. Jadi bonus itu bukan mengambil dari hak-hak para *downline*, tapi diperoleh dari itung-itungan daripada laba perusahaan. Jadi tidak mengurangi bonus *downlinenya*.

2. Terbuka

- a. Apakah pembagian bonus terbuka?

Sangat terbuka. Mungkin terbukanya itu emmmm transparan. Misalkan 10 bonus yang paling tinggi, *top ten*, itu si share untuk memotivasi yang lain. jadi terbuka itu karna diumumkan. Terbuka juga ada usul-usul daripada *leader* akan melihat bonus dia naik. Misal saya usul kepada salah satu *leader* untuk bikin program promo. Karna promo yang dirancang oleh beberapa leader itu umpan balik kepada *leader* adalah mereka akan mendapat pertambahan bonus. Jadi kita terbuka dari sisi rencana-rencana program untuk menaikkan omzet jual.

- b. Apakah semua agen di ajak musyawarah dalam menentukan sistem pembagian bonus?

Tidak. Karena itu sudah perjanjian namanya *akad ju'alah*. Nah kalo mereka sepakat ikuti, kalo tidak sepakat ya sudah. Kenapa mereka tidak di ajak musyawarah? Karna akad ini sudah dilegitimasi oleh panel

syariah atau dewan syariah. Namun kalau aspek yang sifatnya teknis, program ya diajak musyawarah. Kalau program itu masih bisa dilibatkan kepada seluruh agen dan *leader*, namanya *ijtima'*. *Ijtima'* KC ada, *ijtima'* *leader* ada, *ijtima'* PJ ada. Itu biasanya forum musyawarah *leader* dan anggota untuk memutuskan program, teknis, pengembangan jaringan bukan untuk sistem pembagian bonusnya, itu hanya panel syariah yang menentukannya.

c. Apakah nominal dan persentase bonus dapat diketahui oleh agen?

Sangat diketahui. Mereka bahkan juga bisa menjabarkan kepada konsumen atau agen lain. jadi betul bahwa seluruh agen itu mesti tau *marketing plan*, tau kalkulasi keuntungan-keuntungan, tau akumulasi daripada angka matematikanya.

d. Apakah penghasilan HPAIC Merapi dapat diketahui dan diinformasikan kepada seluruh agen?

Kalau contoh labanya berapa, itu enggak, itu tertutup. Cuman untuk omzetnya, omzet perusahaan bulan apa itu sekali-kali diumumkan. Penjualan secara keseluruhan, itu diumumkan.

e. Apakah pengelolaan keuangan HPAIC Merapi dapat diketahui dan diinformasikan kepada seluruh agen?

Kalau itu untuk kalangan manajemen, hanya manajemen yang tau. Tidak dibuka secara umum untuk agen.

3. Berorientasi kepada *al-falah* (keuntungan dunia dan akhirat)

a. Apakah HPAIC Merapi melakukan zakat?

Endak. Itu biasanya bukan kebijakan dari kita, itu dikembalikan daripada agen. Kita hanya menghimbau untuk infak untuk masjid atau santri. Biasanya kalau habis dapat bonus itu agen banyak yang infak. Belum di bikin UU atau peraturan tetapi dihimbau silakan untuk berinfak, jadi kesadaran masing-masing agen, jadi ya tidak dibikin lembaga semisal ZIS atau langsung potong bonus tu endak, jadi bonus itu hak agen.

b. Bagaimana mekanisme zakat yang dilakukan oleh HPAIC Merapi?

Tidak ada.

c. Siapa saja yang menerima zakat dari HPAIC Merapi?

Tidak ada.

d. Apakah HPAIC Merapi melakukan sedekah?

Ya. Kalau sedekah dari perusahaan ada.

e. Bagaimana mekanisme sedekah yang dilakukan oleh HPAIC Merapi?

Sedekahnya dilakukan dengan mengadakan pelayanan sosial.

f. Apa saja sedekah yang diberikan oleh HPAIC Merapi?

Mbangun masjid, pas waktu gempa itu kita bangun masjid di Lombok, Palu, Irian. Jadi keuntungan perusahaan itu disodakohkan untuk amal jariyah. Untuk membangun masjid, bedah rumah, bedah WC. Jadi itu semacam HPA peduli lah.

g. Siapa saja yang menerima sedekah dari HPAIC Merapi?

Masyarakat sekitar dan orang-orang yang membutuhkan.



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Nama : Agus Giyanto

**Jabatan : Humas, Operasional Unit Usaha, Kepala Asrama Putra,
Pengawas Yayasan Pak Haji Ismail**

Tempat : Kantor HPAIC Merapi

Jenis-Jenis Bonus

1. Bonus Retensi
 - a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus retensi kepada semua anggota?
Tidak mbak.
 - b. Bagaimana mekanisme pemberian bonus retensi di HPAIC Merapi?
Tidak ada.
 - c. Siapa saja yang berhak mendapatkan bonus retensi di HPAIC Merapi?
Tidak ada.
 - d. Berapa jumlah bonus retensi yang diberikan kepada setiap anggota?
Tidak ada.
2. Bonus Tahunan
 - a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus tahunan kepada semua anggota?
Tidak.
 - b. Bagaimana mekanisme pemberian bonus tahunan di HPAIC Merapi?
Tidak ada.
 - c. Siapa saja yang berhak mendapatkan bonus tahunan di HPAIC Merapi?
Tidak ada.
 - d. Berapa jumlah bonus tahunan yang diberikan kepada setiap anggota?
Tidak ada.
3. Bonus Akhir Tahun
 - a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus akhir tahun kepada semua anggota?
Tidak.
 - b. Apakah pemberian bonus akhir tahun di HPAIC Merapi rutin dilakukan?
Tidak ada.
 - c. Bagaimana mekanisme pemberian bonus akhir tahun di HPAIC Merapi?
Tidak ada.

- d. Berapa jumlah bonus akhir tahun yang diberikan kepada setiap anggota?
Tidak ada.
4. Tanteim
- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan tanteim kepada semua anggota?
Tidak.
- b. Bagaimana mekanisme pemberian tanteim di HPAIC Merapi?
Tidak ada.
- c. Siapa saja yang berhak mendapatkan bonus tahunan di HPAIC Merapi?
Tidak ada.
- d. Berapa jumlah tanteim yang diberikan kepada setiap anggota?
Tidak ada.
5. Bonus Prestasi
- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus prestasi kepada semua anggota?
Iya, agen akan dapat bonus prestasi. Bonusnya ada bonus pembelian, itu ada poinnya mbak. Itu poinnya terkumpul setiap akhir bulan itu direkap semua, itu nanti awal bulan akan dihitung bonusnya, nanti akan keluar bonusnya. Nanti juga ada bonus pangkat, ada sendiri nanti. Ada juga bonus keuntungan langsung dan lainnya. Itu semua ada di web.
- b. Bagaimana mekanisme pemberian bonus prestasi di HPAIC Merapi?
Mekanismenya bonus .diberikan saat poin sudah terkumpul setiap akhir bulan, itu direkap semua, itu nanti awal bulan akan dihitung bonusnya, nanti akan keluar bonusnya.
- c. Apa saja macam-macam bonus prestasi yang diberikan di HPAIC Merapi?
Bonusnya ada bonus pembelian, Nanti juga ada bonus pangkat, ada sendiri nanti. Ada juga bonus keuntungan langsung dan lainnya. Itu semua ada di web.
- d. Berapa jumlah bonus prestasi yang diberikan kepada setiap anggota?
Itu tergantung pangkat tiap agen.

Syarat-Syarat *Ju'alah*

1. Pekerjaan yang diminta dikerjakan adalah mubah. Tidak sah transaksi *ju'alah* pada sesuatu yang tidak mubah, seperti *khamar*
- a. Apakah produk-produk yang dijual oleh HPAIC Merapi merupakan produk yang halal?
Kita kan memasarkan produk halal, terus keuntungannya juga untuk umat juga, istilahnya untuk pesantren, untuk dakwah. Bahkan ada nilai

dakwahnya lho, jadi kan kita mengajak ayo lho kita tu kalo belanja di sodara kita sendiri, sodara seiman ya, karna kalau kita belanja ke sodara seiman kan secara nggak langsung kan bantu dia gitu. Setidaknya ya dia nggak mengemis lah, nggak menjurus ke perbuatan kriminal gitu.

b. Bagaimana hukum pekerjaan yang dilakukan oleh anggota HPAIC Merapi?

Iya, mubah.

2. Upah dalam *ju'alah* berupa harta yang diketahui jenis dan ukurannya karena upah yang tidak diketahui tidak sesuai dengan tujuan transaksi *ju'alah*

a. Apakah semua anggota dapat mengetahui jenis dan ukuran bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi?

Iya mbak.

b. Bagaimana caranya agar semua anggota dapat mengetahui jenis dan ukuran bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi?

Jadi di akun itu kan ada bonus *statement*. Jadi di bonus *statement* tu kita dikasih tau rincian bonus kita tu dari mana aja. Apakah dari jaringan yang tupo, atau dari jaringan yang belanja, atau bonus dari apa namanya dari cara perhitungan yang lain, kan ada banyak tuh. Yang jelas kaya misalnya kalo PLX dapet 20% dari tupo gitu misalnya. Itu di akun tu semuanya udah ada. Di web nya juga ada. Jadi jenis dan ukuran bonus itu tu diketahui jelaslah.

3. Upah dalam *ju'alah* harus suci, dapat diserahkan, dan dimiliki oleh peminta *ju'alah*

a. Apakah bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi merupakan bonus yang terjaga kesuciannya?

Iya, bonus tersebut suci, karna bonus itu ya dari hasil penjualan kita sendiri. Itu kalo MLM yang konvensional itu biasanya kan kita mendapat untung dari bawahan kita, tapi kalau disini entah itu atasan atau bawahan kalau nggak kerja ya nggak dapat bonus. Jika poinnya tidak mencapai target ya nggak dapet bonusnya.

b. Apakah bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi pasti diserahkan kepada semua anggota?

Untuk bonusnya itu pasti diserahkan. Itu udah ada sistemnya, jadi nanti setiap akhir bulan di sistem akan direkap. Untuk tutup poin itu terakhir adalah tanggal 4. Setelah itu nanti sampai ke tanggal 10 mesti akan dicairkan.

c. Bagaimana cara menyerahkan bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi kepada semua anggota?

Bonus akan di transfer di rekening.

- d. Apakah bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi pasti dapat dimiliki oleh semua anggota?
Iya mbak.
4. Pekerja menyelesaikan pekerjaan yang diminta dalam *ju'alah* dan menyerahkannya kepada yang menyuruhnya
- a. Apakah semua anggota menyelesaikan dan menyerahkan pekerjaannya?
Iya mbak. Kalau itu ada agen yang rajin bekerja buat dapat bonus, karna kalau nggak selesai nggak dapat bonus. Ada juga agen yang males-malesan, maksudnya ya nggak niat menjual produk gitu mbak, jadi ya nggak tupu nggak dapat bonus.
- b. Bagaimana cara menyerahkan pekerjaan yang telah selesai?
Kalau menyerahkan itu kan sudah ada sistem. Jadi nanti semua pekerjaan yang sudah dilakukan, penjualan atau pembelian produk agen itu sudah tercantum di sistem mbak, maksudnya ya akun masing-masing agen seperti itu.

Pertimbangan Kriteria Pembagian Bonus

1. Prestasi penjualan produk
- a. Apakah jumlah bonus yang didapatkan oleh agen sudah sesuai dengan prestasi penjualan produk?
Iya, jadi disini memang kita berhati-hati dalam keadilannya, jadi artinya kita tidak memandang orang lama atau orang baru, *downline* atau *upline*. Kami memberikan bonus kepada seseorang yang benar-benar bekerja, walaupun dia *upline* tetapi dia bermalas-malasan tidak bekerja, dia tidak akan mendapatkan bonus. Nah, kalau ia *downline* tapi dia mau bekerja, ya dia tetap akan dapat bonus.
- b. Apakah akumulasi bonus dari prestasi penjualan produk dapat dilihat dan diketahui oleh agen?
Ya mbak, bisa dilihat di akun akumulasinya.
2. Banyaknya *downline* yang dibina, sehingga ikut menyukseskan kinerjanya
- a. Apakah banyaknya *downline* yang dibina mempengaruhi kinerja setiap agen?
Kalo berbicara banyaknya *downline*, ketika semua *downline* bekerja aktif, alhamdulillah kompak semua dalam bekerja sama, maka poin yang didapatkan semuanya akan diakumulasikan dan bonus akan diberikan sesuai dengan pangkatnya. Jadi ya adil.
- b. Apakah banyaknya *downline* yang dibinina mempengaruhi jumlah bonus yang didapatkan?
Jumlah bonus tersebut tergantung dari poin yang didapat mbak.

- c. Apakah *upline* mendapatkan tambahan bonus dari hasil yang diperoleh *downlinenya*?
Itu dari perusahaan dan jumlahnya sesuai pangkatnya.

Syarat Pembagian Bonus Menurut Syariah

1. Adil

- a. Apakah pembagian bonus adil?
Sesuai yang tadi, kami memang membagi secara adil-adilnya. Hak *upline* maupun *downline* sudah adil karna memang setiap agen itu ada kepangkatannya, jadi ya pembagian bonus sudah sesuai dengan pangkat tiap agen. Disini itu juga tidak menzalimi *downline* mbak, karna sesuai tadi ya, bonus itu bisa didapatkan kalau agennya mau bekerja keras. Kalau agennya punya pangkat tinggi tapi tidak bekerja ya sama saja tidak akan dapat bonus, seperti itu mbak.
- b. Apakah besaran bonus sesuai dengan volume kerja?
Sesuai, karena besar kecilnya bonus itu ditentukan oleh persenan disetiap pangkatnya mbak. Sistemnya juga menggunakan *ju'alah*, siapa yang bekerja, dia yang akan dapat..
- c. Apakah *upline* akan mendapatkan bagian dari hasil yang didapatkan *downline*?
Tidak. *Upline* dan *downline* mendapatkan haknya masing-masing dari apa yang mereka kerjakan. *Upline* itu dapat bonus karena sudah membimbing dan membina *downline*. Bonus tersebut tidak mengurangi dan mengambil hak *downline*, tapi bonus tersebut memang bonus dari perusahaan.

2. Terbuka

- a. Apakah pembagian bonus terbuka?
Kalo musyawarah itu jadi agen-agen itu nggak diajak musyawarah, musyawarahnya biasanya para *leader-leader* mbak. Nanti kalo agen ikut musyawarah semua nggak jadi mbak, soalnya agennya itu banyak sekali mbak, nanti juga permintaan setiap agen itu beda-beda. Kalo untuk bonusnya ya terbuka mbak, nanti dari awal ndaftar itu udah dikasih tau pangkatnya itu apa aja, persenannya berapa, dan nanti kalau udah punya akun ya bakal ada rinciannya..
- b. Apakah semua agen di ajak musyawarah dalam menentukan sistem pembagian bonus?
Itu sudah ditentukan dari sistem mbak. Bagian direksi maupun para *leader* pun hanya ikut saja dan tidak berwenang merubah penentuan.

- c. Apakah nominal dan persentase bonus dapat diketahui oleh agen?
Iya. Itu ada di *virtual office* di setiap akun. Agen dapat melihat persentase dan nominal yang didapatkan.
- d. Apakah penghasilan HPAIC Merapi dapat diketahui dan diinformasikan kepada seluruh agen?
Tidak. Sejauh ini perusahaan tidak menginformasikannya.
- e. Apakah pengelolaan keuangan HPAIC Merapi dapat diketahui dan diinformasikan kepada seluruh agen?
Tidak. Agen tidak mengetahui untuk masalah keuangan perusahaan..
3. Berorientasi kepada *al-falah* (keuntungan dunia dan akhirat)
- a. Apakah HPAIC Merapi melakukan zakat?
Kalau untuk zakatnya dari lembaga nggak ada mbak, zakatnya itu yang mengurus pak haji. Kita biasanya hanya dapat perintah saat pak haji akan bersedekah. Misalkan membagikan sembako kepada orang-orang sini gitu. Tapi dulu itu pak haji juga pernah zakat fitrah disini. Tapi untuk zakat maalnya kita nggak tau. Biasanya kan setiap dia ada penghasilan kan berbagi, tapi kita nggak tau niat beliau itu zakat atau bukan.
- b. Bagaimana mekanisme zakat yang dilakukan oleh HPAIC Merapi?
Tidak ada.
- c. Siapa saja yang menerima zakat dari HPAIC Merapi?
Tidak ada.
- d. Apakah HPAIC Merapi melakukan sedekah?
Iya mbak.
- e. Bagaimana mekanisme sedekah yang dilakukan oleh HPAIC Merapi?
Mekanismenya kita bagi-bagi sembako ke orang sini sama mbantu dana masjid juga.
- f. Apa saja sedekah yang diberikan oleh HPAIC Merapi?
HPA pernah membantu dana untuk pembangunan masjid, 3 masjid kayaknya, setiap masjid itu dikasih 30 juta, terus juga membantu dana saat bencana di Lombok dulu.
- g. Siapa saja yang menerima sedekah dari HPAIC Merapi?
Masyarakat sekitar HPAIC Merapi dan yang terkena bencana.

Nama : Legiman

Jabatan : Kepala Kesehatan dan Keamanan

Tempat : Kantor HPAIC Merapi

Jenis-Jenis Bonus

1. Bonus Retensi

- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus retensi kepada semua anggota?
Tidak.
- b. Bagaimana mekanisme pemberian bonus retensi di HPAIC Merapi?
Tidak.
- c. Siapa saja yang berhak mendapatkan bonus retensi di HPAIC Merapi?
Tidak.
- d. Berapa jumlah bonus retensi yang diberikan kepada setiap anggota?
Tidak.

2. Bonus Tahunan

- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus tahunan kepada semua anggota?
Tidak.
- b. Bagaimana mekanisme pemberian bonus tahunan di HPAIC Merapi?
Tidak.
- c. Siapa saja yang berhak mendapatkan bonus tahunan di HPAIC Merapi?
Tidak.
- d. Berapa jumlah bonus tahunan yang diberikan kepada setiap anggota?
Tidak.

3. Bonus Akhir Tahun

- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus akhir tahun kepada semua anggota?
Tidak.
- b. Apakah pemberian bonus akhir tahun di HPAIC Merapi rutin dilakukan?
Tidak.
- c. Bagaimana mekanisme pemberian bonus akhir tahun di HPAIC Merapi?
Tidak.
- d. Berapa jumlah bonus akhir tahun yang diberikan kepada setiap anggota?

Tidak.

4. Tanteim

- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan tanteim kepada semua anggota?

Tidak.

- b. Bagaimana mekanisme pemberian tanteim di HPAIC Merapi?

Tidak.

- c. Siapa saja yang berhak mendapatkan bonus tahunan di HPAIC Merapi?

Tidak.

- d. Berapa jumlah tanteim yang diberikan kepada setiap anggota?

Tidak.

5. Bonus Prestasi

- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus prestasi kepada semua anggota?

Iya, betul.

- b. Bagaimana mekanisme pemberian bonus prestasi di HPAIC Merapi?

Pemberian bonusnya itu diberikan pas agen bisa tupo.

- c. Apa saja macam-macam bonus prestasi yang diberikan di HPAIC Merapi?

Untuk bonusnya itu banyak, ada bonus keuntungan langsung, bonus pribadi, bonus kemajuan jaringan dan lain sebagainya. Di web ada mbak, sebentar saya perlihatkan.

- d. Berapa jumlah bonus prestasi yang diberikan kepada setiap anggota?

Jumlahnya macam-macam, tergantung pangkat.

Syarat-Syarat *Ju'alah*

1. Pekerjaan yang diminta dikerjakan adalah mubah. Tidak sah transaksi *ju'alah* pada sesuatu yang tidak mubah, seperti *khamar*

- a. Apakah produk-produk yang dijual oleh HPAIC Merapi merupakan produk yang halal?

Ya jelas, didalam perusahaan dari segi produk, produk kita herbal. kita lihatlah bagaimana produk-produk yang sekarang banyak yang tidak bertanggung jawab, istilahnya yang merusak, contohnya narkoba atau yang lain. Kalau produk kita banyak manfaatnya dan kebaikannya, dan itu mengarah kepada pemasaran produk-produk herbal yang halal.

- b. Bagaimana hukum pekerjaan yang dilakukan oleh anggota HPAIC Merapi?

Halal ya.

2. Upah dalam *ju'alah* berupa harta yang diketahui jenis dan ukurannya karena upah yang tidak diketahui tidak sesuai dengan tujuan transaksi *ju'alah*
 - a. Apakah semua anggota dapat mengetahui jenis dan ukuran bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi?

Iya, semua jenis bonusnya, total bonusnya itu semua dapat diketahui oleh agen.
 - b. Bagaimana caranya agar semua anggota dapat mengetahui jenis dan ukuran bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi?

Di akun.
3. Upah dalam *ju'alah* harus suci, dapat diserahkan, dan dimiliki oleh peminta *ju'alah*
 - a. Apakah bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi merupakan bonus yang terjaga kesuciannya?

Kalo kita berbicara tentang suci, kita berbicara tentang masalah fiqih, dan alhamdulillah MLM ini secara syariatnya memang terjaga ketataannya dari segi produk, dari segi akadnya, dan dari pembagiannya. Memang sudah suci, karena transaksi dan juga akadnya, jual belinya, sistem perusahaannya, produknya, semuanya halal. Transaksi sesuai dengan akad fiqih, kita berbicara masalah fiqih tentang masalah kesucian, InsyaAllah berkah. Setiap member mendapat bonus dari apa yang mereka capai dari apa mereka kerjakan, jadi perusahaan itu memberikan kepada seseorang yang memang sudah berprestasi, nah prestasi tersebut. Kalo berbicara masalah suci tadi, maka kita kembalikan kepada akad dan juga sesuatunya kita jual, barang produknya halal, sistemnya halal, pembagian halal, InsyaAllah suci.
 - b. Apakah bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi pasti diserahkan kepada semua anggota?

Iya. Kalau memang sudah berprestasi pasti diberikan.
 - c. Bagaimana cara menyerahkan bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi kepada semua anggota?

Transfer rekening.
 - d. Apakah bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi pasti dapat dimiliki oleh semua anggota?

Ya, pasti.
4. Pekerja menyelesaikan pekerjaan yang diminta dalam *ju'alah* dan menyerahkannya kepada yang menyuruhnya
 - a. Apakah semua anggota menyelesaikan dan menyerahkan pekerjaannya?

Ya memang harus selesai, kalo tidak, tidak dapet bonus.

- b. Bagaimana cara menyerahkan pekerjaan yang telah selesai?
Itu di akunnya sudah bisa dilihat.

Pertimbangan Kriteria Pembagian Bonus

1. Prestasi penjualan produk
 - a. Apakah jumlah bonus yang didapatkan oleh agen sudah sesuai dengan prestasi penjualan produk?
Iya, sudah sesuai. Karena semuanya itu tercatat mbak. Karena apa yang kita dapet memang sesuai dengan sistemnya seperti itu.
 - b. Apakah akumulasi bonus dari prestasi penjualan produk dapat dilihat dan diketahui oleh agen?
Iya.
2. Banyaknya *downline* yang dibina, sehingga ikut menyukseskan kinerjanya
 - a. Apakah banyaknya *downline* yang dibina mempengaruhi kinerja setiap agen?
Iya.
 - b. Apakah banyaknya *downline* yang dibina mempengaruhi jumlah bonus yang didapatkan?
Ya mbak, bonus yang didapat menurut saya sudah sesuai sama jumlah *downline* yang dibina..
 - c. Apakah *upline* mendapatkan tambahan bonus dari hasil yang diperoleh *downlinenya*?
Dari perusahaan mbak.

Syarat Pembagian Bonus Menurut Syariah

1. Adil
 - a. Apakah pembagian bonus adil?
Sangat adil, karna bonusnya itu bisa didapatkan kalau agennya mau berusaha, mau bekerja. Kalau tidak mau kerja tidak bisa dapat bonus..
 - b. Apakah besaran bonus sesuai dengan volume kerja?
Iya, pasti.
 - c. Apakah *upline* akan mendapatkan bagian dari hasil yang didapatkan *downline*?
Tidak mbak.
2. Terbuka
 - a. Apakah pembagian bonus terbuka?
Ya.

- b. Apakah semua agen di ajak musyawarah dalam menentukan sistem pembagian bonus?
Untuk musyawarah bonus ada namanya *Ijtima'*. Jadi para *leader* berkumpul, bermusyawarah dengan Tuan Haji untuk perkembangan HPAIC kedepannya tu gimana, menentukan target, dan lain sebagainya.
- c. Apakah nominal dan persentase bonus dapat diketahui oeh agen?
Ya.
- d. Apakah penghasilan HPAIC Merapi dapat diketahui dan diinformasikan kepada seluruh agen?
Tidak.
- e. Apakah pengelolaan keuangan HPAIC Merapi dapat diketahui dan diinformasikan kepada seluruh agen?
Tidak.
3. Berorientasi kepada *al-falah* (keuntungan dunia dan akhirat)
- a. Apakah HPAIC Merapi melakukan zakat?
Tidak.
- b. Bagaimana mekanisme zakat yang dilakukan oleh HPAIC Merapi?
Tidak.
- c. Siapa saja yang menerima zakat dari HPAIC Merapi?
Tidak.
- d. Apakah HPAIC Merapi melakukan sedekah?
Disini kan anak-anak perantauan, anak kurang mampu, kadang tuan haji kan juga ngadain baksos-baksos, pengobatan gratis gitu. Itu sudah sebagian membersihkan harta lah. Jadi ya secara nggak langsung, dari membiayai mereka disini apalagi kedatangan santri dari Indonesia timur kan mereka disini dibiayai sama perusahaan kan..
- e. Bagaimana mekanisme sedekah yang dilakukan oleh HPAIC Merapi?
Ya seperti baksos itu.
- f. Apa saja sedekah yang diberikan oleh HPAIC Merapi?
Membiayai santri, baksos, sama pengobatan gratis.
- g. Siapa saja yang menerima sedekah dari HPAIC Merapi?
Santri dan masyarakat.

Nama : Maulana Raharjo

Jabatan : Agen

Tempat : Selasar Masjid HPAIC Merapi

Jenis-Jenis Bonus

1. Bonus Retensi

- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus retensi kepada semua anggota?
Tidak.
- b. Bagaimana mekanisme pemberian bonus retensi di HPAIC Merapi?
Tidak.
- c. Siapa saja yang berhak mendapatkan bonus retensi di HPAIC Merapi?
Tidak.
- d. Berapa jumlah bonus retensi yang diberikan kepada setiap anggota?
Tidak.

2. Bonus Tahunan

- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus tahunan kepada semua anggota?
Tidak.
- b. Bagaimana mekanisme pemberian bonus tahunan di HPAIC Merapi?
Tidak.
- c. Siapa saja yang berhak mendapatkan bonus tahunan di HPAIC Merapi?
Tidak.
- d. Berapa jumlah bonus tahunan yang diberikan kepada setiap anggota?
Tidak.

3. Bonus Akhir Tahun

- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus akhir tahun kepada semua anggota?
Tidak.
- b. Apakah pemberian bonus akhir tahun di HPAIC Merapi rutin dilakukan?
Tidak.
- c. Bagaimana mekanisme pemberian bonus akhir tahun di HPAIC Merapi?
Tidak.
- d. Berapa jumlah bonus akhir tahun yang diberikan kepada setiap anggota?

Tidak.

4. Tanteim

- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan tanteim kepada semua anggota?

Tidak.

- b. Bagaimana mekanisme pemberian tanteim di HPAIC Merapi?

Tidak.

- c. Siapa saja yang berhak mendapatkan bonus tahunan di HPAIC Merapi?

Tidak.

- d. Berapa jumlah tanteim yang diberikan kepada setiap anggota?

Tidak.

5. Bonus Prestasi

- a. Apakah HPAIC Merapi memberikan bonus prestasi kepada semua anggota?

Iya.

- b. Bagaimana mekanisme pemberian bonus prestasi di HPAIC Merapi?

Pemberian bonusnya saat tutup poin setiap bulan.

- c. Apa saja macam-macam bonus prestasi yang diberikan di HPAIC Merapi?

Bonusnya itu bonus prestasi. Kalo saya dulu pernah dapet bonus generasi pangkat pernah, bonus sebagai agen stok pernah, bonus PJS dulu pernah, tapi kan kalo PJS harus mencapai target kan, tapi kadang targetnya tuh berubah ubah, nah saya dulu sempet sekali atau dua kali itu nyampe, tapi karna besoknya maksudnya periode berikutnya nggak nyampe target akhirnya cuma PJ aja. Saya bonus tutup poin juga alhamdulillah setiap bulan.

- d. Berapa jumlah bonus prestasi yang diberikan kepada setiap anggota?

Tergantung pangkat.

Syarat-Syarat *Ju'alah*

1. Pekerjaan yang diminta dikerjakan adalah mubah. Tidak sah transaksi *ju'alah* pada sesuatu yang tidak mubah, seperti *khamar*

- a. Apakah produk-produk yang dijual oleh HPAIC Merapi merupakan produk yang halal?

Iya.

- b. Bagaimana hukum pekerjaan yang dilakukan oleh anggota HPAIC Merapi?

Ya kalo menurut saya mubah mbak, walaupun termasuk *multi level*, tapi kan HPA ini MLM syariah.

2. Upah dalam *ju'alah* berupa harta yang diketahui jenis dan ukurannya karena upah yang tidak diketahui tidak sesuai dengan tujuan transaksi *ju'alah*
 - a. Apakah semua anggota dapat mengetahui jenis dan ukuran bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi?

Diketahui mbak, di web ada. Nanti kalo dipangkat-pangkatnya ada pangkat PB, nanti naik lagi ke PLX. Nanti tiap tingkatan itu berbeda bonusnya. Ada yang 30%, ada 32%, tergantung pangkatnya
 - b. Bagaimana caranya agar semua anggota dapat mengetahui jenis dan ukuran bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi?

Di web itu tadi.
3. Upah dalam *ju'alah* harus suci, dapat diserahkan, dan dimiliki oleh peminta *ju'alah*
 - a. Apakah bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi merupakan bonus yang terjaga kesuciannya?

Ya.
 - b. Apakah bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi pasti diserahkan kepada semua anggota?

Pasti.
 - c. Bagaimana cara menyerahkan bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi kepada semua anggota?

Bonus di HPAIC itu kan yang saya paham tu bisa berbentuk *e-wallet* itu uang digital semacam *gopay* itu berlaku tertutup. Maksudnya tertutup tu hanya bisa digunakan di HPAIC aja. Jadi kalo kita punya *e-wallet* gitu kita belanja di KFC misalnya itu nggak bisa. Jadi *e-wallet* itu bisa digunakan misalnya sama agen ke agen stok gitu. Kalo nominalnya mencapai jumlah tertentu dia bisa di cairkan masuk ke rekening. Nah saya alhamdulillah setiap bulan masuk di rekening. Rekeningnya hanya Bank Syariah Mandiri.
 - d. Apakah bonus yang diberikan oleh HPAIC Merapi pasti dapat dimiliki oleh semua anggota?

Ya, pasti.
4. Pekerja menyelesaikan pekerjaan yang diminta dalam *ju'alah* dan menyerahkannya kepada yang menyuruhnya
 - a. Apakah semua anggota menyelesaikan dan menyerahkan pekerjaannya?

Ya haruslah. Kita kan sebagai agen harus selesai, harus tupo kalau mau dapat bonus. Soalnya kalau tidak tupo, kita tidak dapat bonus. Misalkan kita udah njual produk, udah dapet poin nih, tapi poinnya itu nggak mencapai ya bonusnya nggak dapat. Jadi sebisa mungkin sih harus selesai ya.

- b. Bagaimana cara menyerahkan pekerjaan yang telah selesai?
Kita nglaporinnya lewat akun mbak.

Pertimbangan Kriteria Pembagian Bonus

1. Prestasi penjualan produk

- a. Apakah jumlah bonus yang didapatkan oleh agen sudah sesuai dengan prestasi penjualan produk?

Iya. Jadi kan di HPA tuh cukup adil lah. Maksudnya adil tu ya siapa yang bekerja keras maka dia yang dapat bonus lebih tinggi atau siapa yang giat, kerja cerdas maksudnya dia apa namanya paham sistem, terus juga mengerti bagaimana caranya mendapatkan bonus yang lebih besar, peluang yang lebih besar, dia akan dapat juga sesuai dengan usahanya. Nah itu saya liat itu cukup adil karna disana kan kalo di MLM lain atau anggapan orang kebanyakan kan wah nanti kalo di mlm itu yang paling atas tu paling penak gitu. Udah nggak usah kerja lagi kalo jaringannya udah jalan, dia diem aja udah dapet untung. Kalo di HPA tu enggak, jadi tetep yang paling atas itu juga tetep, terutama perusahaan itu diberdayakan lah. Misalnya *upline* saya itu pak Haryo kan. Saya liat beliau itu meskipun gajinya udah sekian puluh juta, tapi ya tetep bina jaringan.

- b. Apakah akumulasi bonus dari prestasi penjualan produk dapat dilihat dan diketahui oleh agen?

Iya.

2. Banyaknya *downline* yang dibina, sehingga ikut menyukseskan kinerjanya

- a. Apakah banyaknya *downline* yang dibina mempengaruhi kinerja setiap agen?

Iya.

- b. Apakah banyaknya *downline* yang dibinina mempengaruhi jumlah bonus yang didapatkan?

Iya.

- c. Apakah *upline* mendapatkan tambahan bonus dari hasil yang diperoleh *downlinenya*?

Banyaknya *downline* itu mempengaruhi ke penjualan omzet. Jadi misalkan mbaknya *downline* saya, nah saya itu dapet keuntungannya ya dari omzet itu. Nanti ada total omzet. Misalkan saya punya njenengan sama mas Wahyu. Nah kita bertiga itu punya omzet, nah total omzet itu yang bisa keluar bonusnya. Jadi bonusnya itu bukan mengambil dari bagian bonus *downline* nya.

Syarat Pembagian Bonus Menurut Syariah

1. Adil

- a. Apakah pembagian bonus adil?

Menurut saya adil, namun setiap organisasi kan pasti oknum itu ada ya yang membuat perusahaan itu rugi. Nah kalo misalnya memang agen stok atau stokis, psd atau kc itu adil, InsyaAllah semua dapet keuntungan lah. Jadi, di HPAIC itu pembagian bonusnya adil, tetapi dulu pernah ada oknum yang buat pembagiannya itu nggak adil. Tapi itu dulu ya, sekarang alhamdulillah tidak. Jadi oknum itu juga nggak cuma di MLM aja, namun perusahaan juga pasti ada ya.

- b. Apakah besaran bonus sesuai dengan volume kerja?

Iya.

- c. Apakah *upline* akan mendapatkan bagian dari hasil yang didapatkan *downline*?

Tidak.

2. Terbuka

- a. Apakah pembagian bonus terbuka?

Ya.

- b. Apakah semua agen di ajak musyawarah dalam menentukan sistem pembagian bonus?

Musyawarahnya itu cuma *leader-leader* aja. Kalo kita kan nggak mungkin mau minta bonus berapa, paling paling ya cuma diberitahukan pada saat *home sharing* atau ada pertemuan lain.

- c. Apakah nominal dan persentase bonus dapat diketahui oeh agen?

Ya.

- d. Apakah penghasilan HPAIC Merapi dapat diketahui dan diinformasikan kepada seluruh agen?

Tidak.

- e. Apakah pengelolaan keuangan HPAIC Merapi dapat diketahui dan diinformasikan kepada seluruh agen?

Tidak.

3. Berorientasi kepada *al-falah* (keuntungan dunia dan akhirat)

- a. Apakah HPAIC Merapi melakukan zakat?

Nah kalo zakat itu saya kurang tau mbak. Yang tau hanya pengurusnya saja. Coba mbak tanyakan ke pengurusnya ya.

- b. Bagaimana mekanisme zakat yang dilakukan oleh HPAIC Merapi?

Tidak.

- c. Siapa saja yang menerima zakat dari HPAIC Merapi?

Tidak.

d. Apakah HPAIC Merapi melakukan sedekah?

Jadi Tuan Haji itu beliau keuntungan dari HPAIC ini dikembalikan ke masyarakat, salah satunya ya pesantren ini dan untuk warga sini juga kan. Jadi keuntungan perusahaan untuk anak-anak ini. Kan secara umum untuk administrasinya kan gratis ya, nah apalagi dulu awal-awal itu santri diskon ya. Jadi udahlah nyantri gratis, belanja dapet diskon lagi. Nah kalo dipikir-pikirkan semuanya harus pakai materi ya, jadi ya materinya itu dari mana lagi kalau bukan dari penjualan produk atau keuntungan perusahaan.

e. Bagaimana mekanisme sedekah yang dilakukan oleh HPAIC Merapi?

Mekanismenya keuntungan perusahaan itu diberikan atau disedekahkan kepada santri dan warga sini.

f. Apa saja sedekah yang diberikan oleh HPAIC Merapi?

Administrasi gratis bagi santri di pesantren HPA, dan sedekah ke warga sini.

g. Siapa saja yang menerima sedekah dari HPAIC Merapi?

Santri dan warga.



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

E. Dokumentasi



Wawancara dengan Bapak Agus Giyanto selaku pengurus HPAIC Merapi



Wawancara dengan Bapak Juwari selaku Ketua Yayasan HPAIC Merapi



Wawancara dengan Bapak Legiman selaku karyawan HPAIC Merapi



Wawancara dengan Bapak Maulana Raharjo selaku agen HPAIC Merapi



Lokasi HPAIC Merapi

 A screenshot of a web browser displaying a member's account page. The browser address bar shows "hpa2u.com/MemberLounge/index.asp". The page has a green header with the logo of AL WAHIDA MARKETING SDN BHD. On the left, there is a navigation menu with items like Home, Profile, Transactions, Report, Inventory, PENGURUS STOKIS DAERAH (PSD), Download, Statement, and Logout. The main content area is titled "Laman Utama Ahli" and includes a greeting: "Assalamualaikum, Selamat Tengahari, FADHAIL. Kali terakhir anda daftar masuk 04/August/2020 12:00:03 PM". Below this, there are three main sections:

- Member Information:** A table with fields: ID Penganjur (357602.ID01), IC Penganjur (3529131006920001), Nama Penganjur (FADHAIL), Tarikh Penyertaan (26/March/2019), No. Tel (Bimbit) (6281800450637), Status Keahlian (Pengurus Stokis Daerah (PSD)), Highest Ranking (Pengerah Jati (PJ)), and Baki E-Wallet (Rp 10,519,00).
- Bonus:** A table showing "Total Accumulated Bonus" of 10,027,971.30, with monthly breakdowns for June 2020 (0.00), July 2020 (0.00), and August 2020 (0.00).
- Maintenance Status (August 2020):** A table showing "NM Peribadi" (0), "NM Jualan Kumpulan" (0), "Jumlah NM berkumpulan" (0), and "Accumulated PV" (41,986.080). A note at the bottom says "Activate Windows. Go to Settings to activate Windows."

Tampilan akun agen HPAIC Merapi

ALWAHIDA MARKETING SDN BHD

357602.ID01

Home
Profile
Transactions
Report
Inventory
PENGURUS STOKIS DAERAH (PSD)
Download
Statement
Logout

Bonus Statement

Bonus Statement

ID Pengedar : 357602.ID01
Nama Pengedar : FADHAIL

No.	Tempoh Jualan	Bonus Amount (Rp)
1.	March 2020	519.90
2.	January 2020	1,603,537.50
3.	October 2019	226,413.30
4.	September 2019	449,455.50
5.	August 2019	268,695.60
6.	July 2019	772,313.40
7.	June 2019	554,504.10
8.	May 2019	571,641.20
9.	April 2019	4,196,340.00

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows

Tampilan bonus *statement* di akun agen HPAIC Merapi

ALWAHIDA MARKETING SDN BHD

357602.ID01

PENGURUS STOKIS DAERAH (PSD)
Download
Statement
Logout

Reset Cari

Pernyataan E-Wallet

Muka 1 daripada 1

Baki E-Wallet Rp 10,519.90

No.	Tarikh	Keterangan	Debit(Rp)	Kredit(Rp)	Baki(Rp)
1.	06/April/2020	Bonus Payout untuk March 2020		519.90	10,519.90
2.	09/January/2020	Repurchase (357602.ID01)	90,000.00		10,000.00
3.	30/October/2019	Payment Received for Repurchase (302154.ID01)		100,000.00	100,000.00
4.	17/October/2019	Repurchase (357602.ID01)	500,000.00		0.00
5.	13/October/2019	Payment Received for Repurchase (302154.ID01)		45,000.00	500,000.00
6.	16/September/2019	Payment Received for Repurchase (302154.ID01)		455,000.00	455,000.00
7.	12/April/2019	Cancel Payment Received for Repurchase (337571.ID01)	250,000.00		0.00
8.	12/April/2019	Payment Received for Repurchase (337571.ID01)		250,000.00	250,000.00

Print Prev Setelannya Last

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows

Tampilan laporan *e-wallet* di akun agen HPAIC Merapi



UIN
STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
PERPUSTAKAAN UIN SUNAN KALIJAGA

Jl. Marsda Adisucipto Yogyakarta, Telp. (0274) 548635, Fax. (0274) 552231
Website: <http://www.lib.uin-suka.ac.id>, E-mail: lib@uin-suka.ac.id



ID No. 9105054060
Certificate No. 624.100.12190

Sertifikat

Nomor: B.000/Un.02/L.1/08/09/2016

diberikan kepada

EITRIA DWI CAHYANINGTYAS

NIM. 16240068

sebagai

PESERTA AKTIF

dalam kegiatan Pendidikan Pemakai Perpustakaan (*User Education*) pada Tahun
Akademik 2016/2017 yang diselenggarakan oleh Perpustakaan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta



KEMENTERIAN AGAMA
REPUBLIK INDONESIA
UIN SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

September 2016

Perpustakaan,

Dra. Labibah, M.LIS

NIP. 19681103 199403 2 005



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
 FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jl. Marsda Adisucipto Yogyakarta Telp: 0274-515856 Email : fd@uin-suka.ac.id

SERTIFIKAT

NO : B-835.1/Un.02/DD/PP.01.2/04/2017

Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta dengan ini menyatakan bahwa :

FITRIA DWI CAHYANINGTYAS

NIM: 16240068

LULUS dengan Nilai 75 (B)

Ujian Sertifikasi Baca Tulis Al-Qur'an yang diselenggarakan oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta



Yogyakarta, 13 April 2017
 Ketua Panitia

Dr. Abdur Rozaki, M.Si
 NIP. 19750701 200501 1 007

Dr. Wurijahri, M.Si.
 NIP. 19600310 198703 2 001



TRAINING TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI

diberikan kepada

Nama : Fitria Dwi Cahyaningtyas
 NIM : 16240068
 Fakultas : Dakwah Dan Komunikasi
 Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah
 Dengan Nilai :

No.	Materi	Nilai	
		Angka	Huruf
1.	Microsoft Word	100	A
2.	Microsoft Excel	100	A
3.	Microsoft Power Point	100	A
4.	Internet	100	A
5.	Total Nilai	100	A
Predikat Kelulusan		Sangat Memuaskan	

Yogyakarta, 23 Desember 2016



Dr. Shofwatul'Uyun, S.T., M.Kom.
 NIP. 19820511 200604 2 002

Standar Nilai:

Nilai		Predikat
Angka	Huruf	
86 - 100	A	Sangat Memuaskan
71 - 85	B	Memuaskan
56 - 70	C	Cukup
41 - 55	D	Kurang
0 - 40	E	Sangat Kurang



MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS
STATE ISLAMIC UNIVERSITY SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
CENTER FOR LANGUAGE DEVELOPMENT

TEST OF ENGLISH COMPETENCE CERTIFICATE

No: UIN.02/L4/PM.03.2/2.24.8.1/2019

This is to certify that:

Name : **Fitria Dwi Cahyaningtyas**
Date of Birth : **February 20, 1998**
Sex : **Female**

achieved the following scores on the Test of English Competence (TOEC) held on **December 02, 2019** by Center for Language Development of State Islamic University Sunan Kalijaga:

CONVERTED SCORE	
Listening Comprehension	41
Structure & Written Expression	42
Reading Comprehension	47
Total Score	433

Validity: 2 years since the certificate's issued

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA



Yogyakarta, December 02, 2019

Director

Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.
NIP. 19680915 199803 1 005





شهادة اختبار كفاءة اللغة العربية

الرقم: 019/2019/03.2/6.24.15.16/PM.02/L4

تشهد إدارة مركز التنمية اللغوية بأن

الاسم : Fitria Dwi Cahyaningtyas :

تاريخ الميلاد : ٢٠ فبراير ١٩٩٨

قد شاركت في اختبار كفاءة اللغة العربية في ٢٦ نوفمبر ٢٠١٩، وحصلت
على درجة :

٤٠	فهم المسموع
٣٣	التراكيب النحوية و التعبيرات الكتابية
٢٨	فهم المقروء
٣٣٧	مجموع الدرجات

هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين من تاريخ الإصدار

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALJAGA
YOGYAKARTA

جوكارتا، ٢٦ نوفمبر ٢٠١٩
المدير



Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ág.

رقم التوظيف : ١٩٦٨٠٩١٥١٩٩٨٠٣١٠٠٥





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
LEMBAGA PENELITIAN DAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (LP2M)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SERTIFIKAT

Nomor: B-4683.14/UN/L3/PM.3.2/PP3.955/09/2019

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) UIN Sunan Kalijaga
memberikan sertifikat kepada:

Nama : Fitria Dwi Cahyaningtyas
Tempat, dan Tanggal Lahir : Temanggung, 20 Februari 1998
Nomor Induk Mahasiswa : 16240068
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

yang telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Integrasi-Interkoneksi Semester Pendek,
Tahun Akademik 2018/2019 (Angkatan ke-99), di:

Lokasi :
Kecamatan : Turi
Kabupaten/Kota : Kab. Sleman
Propinsi : D.I. Yogyakarta

dari tanggal 01 Juli s.d. 29 Agustus 2019 dan dinyatakan LULUS dengan nilai 96,43 (A).
Sertifikat ini diberikan sebagai bukti yang bersangkutan telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata
(KKN) dengan status mata kuliah intra kurikuler dan sebagai syarat untuk dapat mengikuti ujian
Munaqasyah Skripsi.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA



Yogyakarta, 26 September 2019

Prof. Dr. Purnama Makin, S.Ag., M.A.
NIP. 19700912 200112 1 002



BAZNAS
Badan Amil Zakat Nasional
KOTA YOGYAKARTA

Sertifikat

Nomor : II /IV/34.71/2019/1440

diberikan kepada :

FITRIA DWI CAHYANINGTYAS

Telah melaksanakan PKL/PPL/Magang
di Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kota Yogyakarta

Yogyakarta, 02 Muharram 1441
02 September 2019



Syamsul Azhari
Ketua
Drs. H. Syamsul Azhari

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA



(0274) 549754

ZAKKY TV

: Jogja Smart Service

baznasjogja





SERTIFIKAT

DIBERIKAN KEPADA

FITRIA DWI CAHYANINGTYAS

ATAS PARTISIPASINYA DALAM ACARA "POSITIVE GENERATION"

CNN INDONESIA MEETUPI

JAKARTA, 6 NOVEMBER 2018

ARIEF ADI WIBOWO
BUSINESS STRATEGIC DIVISION HEAD

Dr. H. WARYONO ABDUL GHAFUR, M.Ag.
WAKIL REKTOR BIDANG KEMAHASISWAAN
DAN KERJASAMA

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA



Sertifikat



Diberikan kepada :

EITRIA DWI CAHYANINGTYAS

Sebagai

PESERTA

pada Seminar dengan tema :

“Manajemen Panti Asuhan Sebagai Langkah Dakwah Untuk Generasi Bangsa”.

yang diselenggarakan oleh Himpunan Mahasiswa Program Studi Manajemen Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

Ketua Panitia

Ibnu Hajar

Yogyakarta, 12 April 2017

Ketua HMPMS-MD

M. Fachri Abdillah

Sekretaris

Yulia Khoerunnisa





YAYASAN PAK HAJI ISMAIL
S.K MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA RI
NOMOR AHU.00947.AH 01,04 TAHUN 2018

Dusun Sidosari, Dukuhsari, Desa Wonokerto, Kec. Turi, Kab. Sleman, D.I. Yogyakarta
55551-Indonesia



SURAT KETERANGAN MELAKUKAN PENELITIAN

No : 01/043/YAPHIS/V/2020

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Juwari Cadman, S.Pd.I., MM.
Jabatan : Wakil Direktur HPA International

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Fitria Dwi Cahyaningtyas
Tempat Tanggal lahir : Temanggung, 20 Februari 1998
Instansi : UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Prodi : Manajemen Dakwah/Angkatan 2016

Telah selesai melakukan penelitan di HPA International (HPAIC) Merapi, Sleman Yogyakarta. Guna memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul " *Sistem Pembagian Bonus di Herba Penawar Al-Wahida International Center (HPAIC) Merapi Yogyakarta Tahun 2019* "

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

WAKIL DIREKTUR HPA INTERNATIONAL



(Juwari Cadman, S.Pd.I., MM.)

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

CURICULUM VITAE

A. Biodata Pribadi

Nama : Fitria Dwi Cahyaningtyas
Tempat, Tanggal Lahir : Temanggung, 20 Februari 1998
Alamat : Sidosari, Dukuhsari RT 004 RW 017, Wonokerto,
Turi, Sleman, Yogyakarta
Nama Ayah : Sardjono
Nama Ibu : Sri Rejeki
No. HP : 083847463698
E-mail : fitriadwicahyaningtyas@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

SD : SD N Banyuurip 1 tahun 2005-2010
SMP : Mts N 1 Pakem tahun 2010-2013
SMA : SMK N 1 Tempel tahun 2013-2016
Perguruan Tinggi : UIN Sunan Kalijaga tahun 2016-sekarang

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA