

BAB III
PELAKSANAAN SISTEM PENGUPAHAN PEKERJA *FREELANCE*
PADA PERUSAHAAN INDUSTRI DAN PERDAGANGAN
PT. HADENA INDONESIA

A. Gambaran Umum Perusahaan Industri dan Perdagangan PT. Hadena Indonesia

Perusahaan *direct selling* dibangun berdasarkan kemitraan sehingga sistem *direct selling* baru dapat berjalan apabila terdapat mitra usaha. Distributor/mitra usaha inilah yang nantinya mengembangkan jaringan dan melahirkan distributor-distributor baru melalui perekrutan yang dilakukan oleh dirinya sendiri maupun anggotanya. Sistem kerja *direct selling* juga meliputi sistem pelatihan (*support system*) berupa pengajaran materi serta motivasi yang bertujuan untuk memudahkan setiap distributor dalam menjalani sistem. Pelatihan biasanya dilakukan oleh pembangunan jaringan (*network builder/achiever*) yang telah berhasil mencetak prestasi tertentu.¹⁵⁰⁾

Menurut Andrias Harefa, banyak alasan yang menyebabkan sistem *direct selling* dipilih oleh sebagian banyak perusahaan. Alasan-alasan tersebut antara lain adalah sebagai berikut:

1. Keyakinan bahwa sebuah produk yang baik dapat dipasarkan langsung kepada konsumen tanpa melewati jalur distribusi yang rumit dan nyaris tidak mengandalkan promosi kecuali *mouth to mouth* atau periklanan dari mulut ke mulut;

¹⁵⁰⁾ Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia, “Saatnya MLM Menggali dan Mengedepankan Value”, www.apli.or.id, yang diunduh pada tanggal 29 Mei 2017, pukul 11.52 WIB

2. Keyakinan pada prinsip perkembangbiakan jaringan distributor melalui kontak-kontak pribadi;
3. Keyakinan terhadap hak konsumen untuk mendapat informasi terbaik melalui penjelasan langsung dari distributor yang juga berperan sebagai konsumen produk yang dijualnya;
4. Perusahaan *multi level marketing* yang baik meletakkan etika bisnis sebagai panglima. Keyakinan bahwa jiwa perusahaan bukan pada ilmu pemasaran tetapi lebih kepada prinsip-prinsip, nilai-nilai, motivasi yang menggerakkan *the man behind the marketing science*.¹⁵¹⁾

Salah satu bidang yang memainkan peran menonjol dalam percaturan dunia bisnis adalah bidang pemasaran. Pemasaran adalah merupakan bagian penting dalam manajemen perusahaan dalam memperkenalkan produk guna merebut pangsa pasar. Media pemasaran suatu produkpun banyak ragam jenis dan metodenya, dari yang bersifat konvensional baku seperti promosi dan periklanan sampai dengan yang modern fenomenal seperti *TV shopping* dan *multilevel marketing*, namun dari beberapa model pemasaran di atas, yang banyak dan sering menjadi berita menarik dan pembicaraan umum, baik positif maupun negatif adalah model pemasaran *multi level marketing*.¹⁵²⁾

Sebagaimana sifatnya yang niscaya adanya, jenjang pun ada di dalam dunia kerja, tidak terkecuali dalam usaha *multi level marketing*. Suatu yang khas dari sistem pemasaran berjenjang adalah adanya sistem perjenjangan atau tingkatan untuk setiap distributor yang bergabung, sesuai dengan prestasinya. Seperti halnya

¹⁵¹⁾ Andrias Harefa, *Menapaki Jalan Direct Selling – Multi Level Marketing*, Gradiens Book, Yogyakarta, 2007, hlm. 7-8.

¹⁵²⁾ Anis Tyas Kuncoro, 2009, Konsep Bisnis Multilevel Marketing, Jurnal Fakultas Agama Islam, Vo. XLV, No. 119.

meniti karier dalam dunia kerja baik negeri maupun swasta, setiap distributor memulai karier dalam bisnis ini dari tingkat paling bawah, menjalaninya langkah demi langkah, hingga ia berhasil naik peringkat dan terus naik peringkat.

Multi level marketing terdapat unsur jasa, yaitu jasa *network marketing* dengan imbalan berupa *marketing fee* atau komisi atau bonus. Artinya, seorang distributor menjualkan barang perusahaan dan ia mendapatkan upah dari presentasi harga barang dan jika dapat menjual sesuai target, dia mendapat bonus yang ditetapkan perusahaan. Jumlah upah atau imbalan jasa yang harus diberikan kepada distributor adalah menurut perjanjian, dan sepatutnya harus diberikan secara adil, tanpa ada unsur ketidakadilan atau kedzaliman dalam pemenuhannya.

Besarnya komisi seorang distributor ditentukan dari target penjualan yang dilakukannya sendiri dan yang dilakukan oleh jaringannya. Komisi tersebut berupa potongan harga, bonus, atau insentif yang ditetapkan perusahaan secara berjenjang sesuai dengan nilai penjualan (biasanya disebut *volume point*, *business point*, *volume grip*) yang diberitahukan kepada mitra usaha sejak mereka mendaftar menjadi anggota.¹⁵³⁾

PT. Hadena Indonesia adalah perusahaan swasta nasional yang bergerak dibidang Industri dan Perdagangan Kosmetik (Parfum Hadena) dan Herbal Kesehatan yang menerapkan salah satu sistem *direct selling* yaitu *multi level marketing* dengan nama sistem pelanggan keanggotaan GMS (Gerakan Makmur Sejahtera) yang berdiri pada tanggal 22 Mei 2003 di Jakarta. Sebagai perusahaan swasta Nasional yang bergerak dalam bidang perdagangan yang menjual produk

¹⁵³⁾ *op.cit*, hlm. 3.

kesehatan Herbal dengan sitem member keanggotaan PT. Hadena Indonesia terus tumbuh dengan cepat belakangan ini.¹⁵⁴⁾

Multi level marketing atau yang terkadang juga disebut dengan *networking selling* (jaringan penjualan) adalah bentuk pemasaran suatu produk atau jasa dari suatu perusahaan yang dilakukan secara perorangan atau berkelompok yang membentuk jaringan secara berjenjang, lalu dari hasil penjualan pribadi dan jaringan tersebut, setiap bulannya perusahaan akan memperhitungkan bonus atau komisi sebagai hasil usahanya.¹⁵⁵⁾ *Multi level marketing* adalah merupakan sebuah sistem pemasaran modern melalui jaringan distribusi yang dibangun secara permanen dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Singkatnya, bahwa Multilevel Marketing adalah suatu konsep penyaluran (distribusi) barang berupa produk dan jasa tertentu, yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya

PT. Hadena Indonesia terus mengembangkan sistem pelanggan keanggotaan GSM (Gerakan Makmur Sejahtera) seiring bertambah besarnya perusahaan tersebut, tercatat sampai bulan Maret 2014 PT Hadena Indonesia telah memiliki 25 kantor cabang di Indonesia, dan salah satu kantor cabang tersebut beralamat di Jalan Jendral Ahmad Yani, No. 814 Cicaheum Kota Bandung Jawa Barat.¹⁵⁶⁾

¹⁵⁴⁾ <http://hadenaindonesiagms.blogspot.co.id/2013/07/pt-hadena-indonesia-profil.html?m=1#sthash.LDhNN0nO.dpuf>, yang diunduh pada tanggal 28 Mei 2017, Pukul: 15.53 WIB.

¹⁵⁵⁾ Peter J. Cloither, *Meraup Uang dengan Multilevel Marketing, Pedoman Praktis Menuju Networking Selling yang Sukses*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 1994, hlm. 1.

¹⁵⁶⁾ *Ibid.*

PT.Hadena Indonesia dalam menjalankan sistemnya melalui program bisnis GMS (Gerakan Makmur Sejahtera) banyak menemui kendala sejak tahun 2003 sampai dengan saat ini, namun dengan banyaknya dukungan dari berbagai kalangan termasuk anggota *freelance* atau *freelancer* yang menjadi bagian dari PT. Hadena Indonesia ataupun yang ingin bekerja sama untuk mendapatkan penghasilan sampingan, serta keyakinan perusahaan untuk tetap maju demi membantu membuka lapangan pekerjaan, maka PT. Hadena Indonesia tetap berdiri sampai dengan saat ini demi mewujudkan visi dan misi PT. Hadena Indonesia, dan berikut ini adalah visi dan misi perusahaan industri dan perdagangan PT. Hadena Indonesia:

1. Memberikan kesempatan kerja/usaha kepada seluruh lapisan masyarakat agar mempunyai penghasilan memadai;
2. Memberikan *training* dan pembinaan tentang sistem usaha/bisnis GMS (Gerakan Makmur Sejahtera) di PT. Hadena Indonesia agar memahami secara jelas bagaimana sistem GMS (Gerakan Makmur Sejahtera) serta memberikan penghasilan besar setiap bulan terus menerus kepada seluruh anggotanya yang sudah memiliki karir sebagai *Freelance* Kualifikasi sampai dengan *National Manager*;
3. Mengembangkan usaha ekonomi kerakyatan keseluruhan Indonesia.¹⁵⁷⁾

Tujuan digunakannya sistem *multi level marketing* pada suatu perusahaan khususnya perusahaan industri dan perdagangan PT. Hadena Indonesia di antaranya adalah sebagai berikut:

¹⁵⁷⁾ *Ibid.*

1. Meningkatkan Pemasukan

Peningkatan pemasukan dari perusahaan bisa didapatkan dengan meningkatkan dua elemen, yaitu omset penjualan dan laba untuk setiap produk, dan biasanya, perusahaan lebih memusatkan pada peningkatan omset penjualan daripada meningkatkan laba yang didapat dari setiap produk dengan menaikkan harga produk. Kompetitor biasanya akan memenangkan persaingan jika suatu perusahaan menaikkan harga produk mereka. Berkaitan dengan meningkatkan penjualan, perusahaan *multi level marketing* sudah memposisikan diri mereka dengan jelas. Mereka hanya menjual produk mereka dari mulut ke mulut dan berdasarkan hubungan-hubungan yang mereka miliki, jadi yang bisa mereka lakukan adalah memanfaatkan hubungan yang mereka miliki sebaik mungkin.

2. Mengurangi Pengeluaran

Paling tidak ada dua langkah yang bisa dilakukan oleh perusahaan *multi level marketing* untuk mengurangi pengeluaran mereka. Langkah pertama, yaitu memindahkan produk lebih dekat ke pelanggan. Suatu produk dipindahkan dari gudang-gudang yang mereka miliki ke tempat yang dekat dengan pelanggan. Pemindahan tempat ini diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan, dan pada perusahaan yang tidak menggunakan cara *multi level marketing*, hal ini dikerjakan dengan biaya operasional yang sangat tinggi. Tetapi, pada perusahaan dengan khususnya pada perusahaan PT. Haden Indonesia, memungkinkan untuk melakukan hal tersebut yaitu melakukan pemindahan produk dengan biaya yang lebih

murah karena para distributor mereka yang akan menanggung biaya pemindahan produk tersebut.

Langkah kedua adalah merekrut tenaga penjualan berdasarkan komisi. Tenaga penjualan menerima pembayaran hanya berdasarkan pada komisi, dan hal ini bisa dimaklumi karena tujuan utama perusahaan *multi level marketing* adalah melakukan penghematan dalam membayar tenaga penjualan mereka. Biasanya seorang tenaga penjualan dari suatu perusahaan memperoleh dua komponen gaji. Komponen pertama adalah gaji pokok yang jumlahnya tetap dan tidak ditentukan dari jumlah penjualan yang dilakukan. Komponen pertama ini biasanya dibuat sebagai jaminan yang dimiliki oleh seorang penjual jika mengalami keadaan yang sulit sehingga mereka tidak bisa/sedikit melakukan penjualan. Jika keadaan yang buruk ini terjadi, seorang penjual masih bisa mencukupi kebutuhan dasar hidup mereka, dan dengan demikian perusahaan menjamin kelangsungan hidup para karyawan mereka.

B. Mekanisme Keanggotaan *Freelance* pada Perusahaan Industri dan Perdagangan PT. Hadena Indonesia Cabang Kota Bandung

Bisnis *network marketing* adalah memasarkan produk dengan mempergunakan banyak penjual, dimana setiap penjual hanya perlu menjual sedikit. Sejalan dengan hal tersebut, maka setiap usaha *network marketing* memiliki sistem yang mengatur penjualan dan pembagian hasil penjualan yang sering diistilahkan dengan *business plan* atau *marketing plan*.

PT. Hadena Indonesia Cabang Kota Bandung dalam menjalankan usahanya tidak terlepas dari seluruh anggota *freelance* yang turut berperan aktif demi mengembangkan sistem pelanggan keanggotaan GMS (Gerakan Makmur Sejahtera). Kemajuan atau perkembangan sistem pelanggan keanggotaan GMS (Gerakan Makmur Sejahtera) pada perusahaan PT. Hadena Indonesia cabang Kota Bandung berawal dari perjanjian kerja yang telah dibuat oleh para pihak di antaranya adalah pihak sebagai calon anggota yang akan menjadi *freelancer* atau pekerja *freelance* dengan pihak pemberi kerja atau pengusaha yaitu PT. Hadena Indonesia.

Sistem pelanggan keanggotaan GMS (Gerakan Makmur Sejahtera) pada perusahaan industri dan perdagangan PT. Hadena Indonesia yang telah dikembangkan terus menerus untuk penyempurnaan sistem sejak tahun 2003, memiliki ketentuan - ketentuan yang harus di taati oleh semua anggota *freelance* di PT. Hadena Indonesia. Semua anggota *freelance* wajib untuk memenuhi kewajibannya sebagai *freelancer* serta mentaati ketentuan yang berlaku untuk mendapatkan hak - haknya sebagai *freelancer* melalui program GMS (Gerakan Makmur Sejahtera) PT. Hadena Indonesia, dan berikut ini adalah ketentuan-ketentuan yang harus ditaati oleh seluruh anggota *freelance* PT. Hadena Indonesia:

1. Persyaratan keanggotaan meliputi:
 - a. Usia minimal 17 (tujuh belas) tahun atau sudah mempunyai KTP (Kartu Tanda Penduduk);

- b. Mengisi dan menandatangani formulir pendaftaran (brosur gerakan makmur sejahtera) sekaligus menjadi hak dan kewajiban anggota gerakan makmur sejahtera;
 - c. Biaya administrasi (kartu anggota, panduan usaha, brosur) sebesar Rp. 50.000,- (lima puluh ribu rupiah);
 - d. Membeli produk PT. Hadena Indonesia seharga Rp. 200.000,- (dua ratus ribu rupiah) untuk daerah Jawa, Rp. 250.000,- (dua ratus lima puluh ribu rupiah) untuk daerah Sumatera dan Bali, Rp. 300.000,- (tiga ratus ribu rupiah) untuk daerah Sulawesi, dan Kalimantan, Rp. 350.000,- (tiga ratus lima puluh ribu rupiah) untuk daerah Nusa Tenggara Timur, Maluku, dan Irian Jaya) untuk pilihan produk 1 (satu) botol parfum royal hadena, 3 (tiga) box teh macca, atau 3 (tiga) box teh maharatu.
2. Seorang peserta dikenal dalam sistem berdasarkan nomor anggota dengan 9 (Sembilan) digit dimulai dari NKA (Nomor Kartu Anggota) 900000001 sampai dengan seterusnya;
 3. Seorang anggota mempunyai karir dimulai dari FK (*Freelance Kualifikasi*), SUP (*Supervisor*) UM (*Unit Manager*), DM (*Distrik Manager*), AM (*Area Manager*) dan NM (*National Manager*);
 4. Seorang anggota akan mempunyai penghasilan harian dan bulanan selama kartu anggota masih berlaku;
 5. Seorang anggota hanya boleh memiliki 1 (satu) nomor anggota;

6. Keanggotaan berlaku seumur hidup dengan ketentuan registrasi setahun sekali dengan biaya Rp. 15.000,- (lima belas ribu rupiah) dan bagi yang tidak resgistrasi dinyatakan hangus;
7. Seorang anggota mempunyai kewajiban *reentry* (belanja ulang) 1 (satu) bulan sekali untuk mendapatkan komisi bulanan (bulan depan), dan untuk anggota *freelance* yang tidak melakukan *reentry* maka tidak akan mendapatkan komisi bulanan;
8. Ketentuan RW (*reentry* wajib) untuk komisi bulanan FK (*Freelance Kualifikasi*) 3 (tiga) point, SUP (*Supervisor*) 7 (tujuh) point, UM (*Unit Manager*) 9 (Sembilan) point, DM (*Distrik Manager*) 12 (dua belas) point, AM (*Area Manager*) 15 (lima belas) point, NM (*National Manager*) 21 (dua puluh satu) point dan waktu *reentry* antara tanggal 1 sampai dengan akhir bulan.¹⁵⁸⁾

Setiap orang yang berusia minimal 17 (tujuh belas) tahun dapat memohon menjadi *freelancer*, dengan mengisi formulir pendaftaran sesuai dengan sistem dan mekanisme yang diatur serta membayar administrasi pendaftaran, dan setiap orang yang mengajukan permohonan, harus memiliki/menunjuk seorang *upline*. Setelah mengisi formulir pendaftaran, itu diartikan orang tersebut telah setuju dan paham dengan semua ketentuan pada kebijakan dan peraturan perusahaan. Adapun seorang *freelancer* hanya berhak atas satu nomor keanggotaan, tidak diperbolehkan mendaftar memiliki keanggotaan lebih dari satu.¹⁵⁹⁾

Hak dan kewajiban *freelancer* pada perusahaan industri dan perdagangan PT. Hadena Indonesia di antaranya adalah sebagai berikut:

¹⁵⁸⁾ *Ibid.*

¹⁵⁹⁾ Hasil wawancara dengan salah satu *freelancer* PT. Hadena Indonesia pada hari Senin, tanggal 29 Mei 2017.

1. Berhak memprospek dan atau mensponsori calon anggota;
2. Berhak membeli produk-produk PT. Hadena Indonesia dengan harga distributor dan berhak mendapatkan keuntungan langsung dari penjualan;
3. Berhak memperoleh peringkat tertentu setelah memenuhi persyaratan yang ditentukan;
4. Berhak mendapatkan bonus sesuai ketentuan dalam rencana pemasaran (marketing plan);
5. Berhak mengikuti pelatihan-pelatihan dan menghadiri acara-acara yang diselenggarakan oleh PT. Hadena Indonesia;
6. Berhak mendapatkan penjelasan dari perusahaan tentang produk dan skema kompensasi.¹⁶⁰⁾

Adapun kewajiban *freelancer* pada perusahaan industri dan perdagangan PT. Hadena Indonesia, di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Mematuhi ketentuan kode etik distributor dan/atau *freelancer* yang telah ditetapkan oleh perusahaan;
2. Bersikap santun, jujur, professional dan bersungguh-sungguh menjaga dan meningkatkan reputasi perusahaan di mata masyarakat dan menghindari tindakan/sikap yang akan merusak citra perusahaan serta distributor atau *freelancer* lainnya;
3. Memahami dan mengerti informasi produk secara benar dan akurat, hak dan kewajiban dan rencana pemasaran dengan tidak berlebih-lebihan;
4. Menjaga hubungan baik dengan sesama distributor atau *freelancer* dan karyawan perusahaan PT. Hadena Indonesia;

¹⁶⁰⁾ <http://hadenaindonesiagms.blogspot.co.id>, *loc cit.*

5. Melaporkan setiap ada pemindahan alamat dan domisilinya.

Kode etik pada perusahaan industri dan perdagangan PT. Hadena Indonesia mengenai hal-hal yang dilarang, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Menyatakan diri sebagai karyawan atau bagian dari organisasi perusahaan PT. Hadena Indonesia;
2. Bertindak mewakili perusahaan PT. Hadena Indonesia dalam suatu kegiatan, pembuatan perjanjian, wawancara dan atau promosi dalam bentuk apapun kecuali mendapat izin tertulis dari perusahaan PT. Hadena Indonesia;
3. Menjual produk-produk perusahaan PT. Hadena Indonesia tidak sesuai dengan harga yang telah ditetapkan, menjual atau memasarkan produk-produk perusahaan PT. Hadena Indonesia yang belum secara resmi diedarkan oleh perusahaan PT. Hadena Indonesia, juga menjual produk-produk perusahaan PT. Hadena Indonesia yang telah kadaluarsa;
4. Merubah, mengurangi, menambahkan sesuatu, memodifikasi, mengganti label dan atau kemasan, isi kemasan produk-produk perusahaan PT. Hadena Indonesia yang diperjualbelikan baik sebagian atau seluruhnya;
5. Memprospek, mempengaruhi atau membujuk orang yang telah menjadi distributor atau *freelancer* perusahaan PT. Hadena Indonesia baik secara langsung maupun tidak langsung dengan maksud agar orang tersebut pindah ke dalam jaringannya atau jaringan lain;
6. Memajang produk-produk perusahaan PT. Hadena Indonesia di etalase kios, toko, apotek dan tempat-tempat penjualan lainnya tanpa ijin dari perusahaan PT. Hadena Indonesia;

7. Menjadi anggota atau ikut secara aktif dalam kegiatan bisnis perusahaan *multi level marketing* lain;
8. Melakukan penipuan, penghinaan, penganiayaan atau tindakan lain yang tergolong tindakan pidana kepada sesama distributor atau *freelancer* dan karyawan perusahaan PT. Hadena Indonesia;
9. Membuat dan mengadakan *support system* sendiri, melakukan *training* terhadap distributor atau *freelancer* dengan sistem dan materi *training* di luar sistem dan materi *training* perusahaan PT. Hadena Indonesia.¹⁶¹⁾

Selanjutnya perusahaan mempunyai hak untuk memberikan sanksi-sanksi kepada distributor atau *freelancer* yang terbukti melanggar kode etik distributor lainnya, dan pencabutan keanggotaan. Distributor perusahaan PT. Hadena Indonesia yang keberatan dengan pemberian sanksi dapat mengajukan surat

keberatan atas pemberian sanksi tersebut dengan menyatakan alasan-alasannya dalam waktu 14 (empat belas) hari sejak menerima surat tersebut, dan apabila dalam 14 (empat belas) hari tersebut distributor tidak mengajukan surat keberatan, maka yang bersangkutan dianggap telah menerima pemberian sanksi tersebut dan dengan demikian maka sanksi dapat diberlakukan secara efektif.

¹⁶¹⁾ *Ibid.*

C. Mekanisme Pembagian Hasil Kerja *Freelance* Perusahaan Industri dan Perdagangan PT. Hadena Indonesia Cabang Kota Bandung

Kebijakan tentang bagi hasil atau pembagian keuntungan untuk para distributor, di dalam *multi level marketing* diistilahkan sebagai *marketing plan*. *Marketing plan* merupakan rancangan sistem pembagian pendapatan dari perusahaan multi level marketing kepada distributornya yang meliputi keuntungan, penghargaan, prosedur dan persentase yang akan dibagikan kepada para distributor. Ibarat urat nadi, *marketing plan* dalam sebuah perusahaan *multi level marketing* merupakan hal yang paling krusial, yang menentukan apakah pihak-pihak yang terlibat menerima hak sesuai dengan kewajibannya.

Setiap peringkat memiliki syarat capaiannya masing-masing. Sudah umum diketahui bahwa dengan peringkat yang tinggi maka distributor tersebut sudah pasti menerima bonus yang besar pula, dan tidak sedikit pula bisnis dengan sistem *multi level marketing* yang hanya dengan mendaftar dan membayar sejumlah uang tertentu atau mengajak beberapa orang dengan jumlah tertentu maka tidak perlu bekerja lagi hanya duduk-duduk di rumah menerima uang setiap bulan atau setiap hari dari keringat orang lain.

Selain itu mengingat seluruh distributor adalah satu kesatuan yang melakukan penjualan perusahaan secara tim, atau jaringan, maka sepatutnya antara peringkat yang satu dengan yang lain tidak terlalu jauh perbedaan bagi hasil yang diberikan nantinya sehingga tidak menciptakan kecemburuan dan kesenjangan antar level yang bisa memicu terjadinya ketidakadilan di perusahaan, dan adapun semakin tinggi peringkat seorang

distributor, maka kewajibannya akan semakin berat, dan hal tersebut lebih adil sebab apabila peringkat bawah memiliki syarat yang lebih berat daripada peringkat atasnya maka hal itu kurang adil. Ibarat seorang pelajar di sekolah dasar, ujian yang harus diikuti oleh kelas satu mestilah lebih ringan dibandingkan dengan siswa kelas lima, apalagi, bonus yang diterima peringkat atas semakin besar sehingga syarat dan kewajibannya juga seharusnya lebih besar pula.

Bagi hasil pada perusahaan industri dan perdagangan PT. Hadena Indonesia dituangkan ke dalam sebuah kebijakan *marketing plan*, dimana persentase dan pembagiannya berbeda-beda berdasarkan peringkat, kinerja standar, dan prestasi masing-masing distributor. Kebijakan *marketing plan* PT. Hadena Indonesia mengatur bahwa seluruh distributor memperoleh keuntungan langsung (*retail profit*) dari penjualan pribadi dan dari harga konsumen produk yang dijual oleh distributor. Selain itu distributor juga memperoleh bagian bonus yang ada di *marketing plan* sesuai dengan kualifikasi tiap-tiap bonus.

Distributor perusahaan industri dan perdagangan PT. Hadena Indonesia tidak dianjurkan untuk melakukan penjualan sebanyak banyaknya, apalagi melakukannya sendirian, akan tetapi distributor hanya diwajibkan untuk melakukan penjualan pribadi sebagaimana yang telah ditentukan melalui kebijakan *marketing plan* oleh PT. Hadena Indonesia dan juga membangun bisnis jaringannya, yang mana dimulai dengan dua kaki atau dua orang distributor di bawahnya lalu kedua distributor tersebut melakukan hal yang sama, begitu seterusnya sampai ke bawah, dan apabila

menjalankan seperti demikian maka tiap distributor tersebut akan menerima pembagian bonus sesuai sistem yang ada, namun apabila distributor tidak memenuhi kewajiban pribadi, sekalipun bisnis jaringan di bawahnya terbangun, maka distributor tidak menerima pembagian bonus dan hanya memperoleh keuntungan langsung dari penjualannya.

Adapun kebijakan mengenai pembagian bonus yang diterima oleh distributor dituangkan ke dalam kebijakan *marketing plan* sebagaimana dijelaskan di atas beserta persentasenya adalah sebagai berikut:

1. Setiap anggota GMS (Gerakan Makmur Sejahtera) mempunyai tugas dan kewajiban untuk menginformasikan peluang usaha melalui brosur pemasaran yang disediakan oleh perusahaan;
2. Setiap anggota program GMS (Gerakan Makmur Sejahtera) yang menjalankan tugas & kewajiban akan mempunyai penghasilan:
 - a. Komisi Pengeleman Rp. 70.000,- (tujuh puluh ribu rupiah) bagi anggota baru untuk pengeleman 200 (dua ratus) lembar kantong atau benang teh herbal;
 - b. Komisi penjualan produk pertama (produk keanggotaan) Rp. 70.000,- (tujuh puluh ribu rupiah) dengan keuntungan 35% X Rp. 200.000 (dua ratus ribu rupiah) jumlah tak terbatas berdasarkan hasil menyebarkan brosur;
 - c. Komisi penjualan dari RB (*Reentry* Bisnis), jumlah tak terbatas berdasarkan selisih harga beli dan harga jual;
 - d. Karir FK (*Freelance* Kualifikasi), yaitu sudah menjadi anggota dan mempunyai kartu anggota yang memiliki kewajiban untuk melakukan

penjualan produk perbulan 3 (tiga) RW dengan komisi bulanan Komisi sebesar Rp. 50.000,- (lima puluh ribu rupiah) dan komisi penjualan langsung RB (*Reentry Bisnis*) sebesar Rp. 10.000,- (sepuluh ribu rupiah) untuk setiap 1 RW, contoh teh rosma, harga beli Rp. 15.000 (lima belas ribu rupiah) jual Rp. 25.000 (dua puluh lima ribu rupiah), maka akan mendapat keuntungan sebesar Rp. 10.000,- (sepuluh ribu rupiah);

- e. Karir SUP (*Supervisor*), yaitu anggota yang sudah berhasil mendapatkan 5 (lima) pelanggan orang menjadi anggota dari brosurnya dan mempunyai kartu anggota yang berkewajiban melakukan penjualan setiap bulan 6 (enam) RW, dengan komisi bulanan sebesar Rp. 100.000,- (seratus ribu rupiah) dan untuk komisi penjualan RB (*Reentry Bisnis*) sebesar Rp. 10.000,- (sepuluh ribu rupiah) untuk setiap 1 (satu) RW;
- f. Karir UM (*Unit Manager*), yaitu anggota yang sudah berhasil mendapatkan 25 (dua puluh lima) pelanggan orang menjadi anggota dari brosurnya dan mempunyai kartu anggota yang berkewajiban melakukan penjualan perbulan 9 (Sembilan) RW dengan komisi bulanan sebesar Rp. 150.000,- (seratus lima puluh ribu rupiah) dan untuk komisi penjualan RB (*Reentry Bisnis*) sebesar Rp. 10.000,- (sepuluh ribu rupiah) untuk setiap 1 (satu) RW;
- g. Karir DM (*Distrik Manager*), yaitu anggota yang sudah berhasil mendapatkan 125 (seratus dua puluh lima) pelanggan orang menjadi anggota dari brosurnya dan mempunyai kartu anggota, berkewajiban

melakukan penjualan perbulan 12 (dua belas) RW dengan komisi bulanan sebesar Rp. 200.000,-(dua ratus ribu rupiah) dan komisi penjualan RB (*Reentry Bisnis*) sebesar Rp. 10.000,- (sepuluh ribu rupiah) setiap 1 (satu) RW;

- h. Karir AM (*Area Manager*), yaitu anggota yang sudah berhasil mendapatkan 625 (enam ratus dua puluh lima) pelanggan orang menjadi anggota dari brosurnya dan mempunyai kartu anggota, berkewajiban melakukan penjualan perbulan 15 (lima belas) RW dengan komisi bulanan sebesar Rp. 360.000,- (tiga ratus enam puluh ribu rupiah) dengan komisi penjualan (RB) (*Reentry Bisnis*) sebesar Rp. 10.000,- (sepuluh ribu rupiah) untuk setiap 1 (satu) RW;
- i. Karir NM (*National Manager*), yaitu anggota yang sudah berhasil mendapatkan 3.125 (tiga ribu seratus dua puluh lima) pelanggan orang menjadi anggota dari brosurnya dan mempunyai kartu anggota, berkewajiban melakukan penjualan perbulan 21 (dua puluh satu) RW, dengan komisi bulanan sebesar Rp.540.000,- (lima ratus empat puluh ribu rupiah), dan komisi penjualan (RB) (*Reentry Bisnis*) sebesar Rp.10.000,- untuk setiap 1 (satu) RW.¹⁶²⁾

Berdasarkan pengamatan juga diketahui manajemen PT. Hadena Indonesia menggunakan teknologi informasi (IT) dalam segala aktivitasnya. PT. Hadena Indonesia meminimalisir penggunaan kertas dan mengganti dengan penggunaan aplikasi/*software* yang saling terkoneksi dengan internet sehingga pekerjaan-pekerjaan pada PT. Hadena Indonesia lebih cepat dan terintegrasi satu sama lain.

¹⁶²⁾ *Ibid.*

PT. Hadena Indonesia juga melakukan pelatihan dan *training* yang dilakukan secara rutin yang merupakan bagian dari support system untuk meng-*upgrade* para distributor. *Support System* adalah sebuah sistem yang mendukung kemajuan distributor, biasanya berupa sistem pendidikan dan pelatihan. MLM yang baik dan benar seharusnya memiliki *support system* meskipun tidak semua MLM khususnya di Indonesia memilikinya, dan tanpa adanya *support system* maka sulit bagi distributor untuk bertahan dan berjuang dalam bisnis jaringan. *Support system* PT. Hadena Indonesia yakni *Training System* yaitu suatu sistem pendukung profesional yang memberikan pendidikan dan pelatihan yang efektif serta menyediakan berbagai *tools* (alat bantu) kepada setiap distributor PT. Hadena Indonesia sehingga tercipta perilaku bisnis secara benar dan terarah. Pelatihan-pelatihan yang terdapat dalam *training system* di perusahaan PT. Hadena Indonesia adalah sebagai berikut:

1. Paket *Business Opportunity Information* (BOI), merupakan paket pendidikan dalam skala kecil, dengan pemateri distributor berperingkat manajer sampai dengan *National Manager*;
2. *Grand Business Opportunity Information* (G-BOI), merupakan paket pendidikan dalam skala besar, dimana pembicaranya adalah distributor berperingkat diamond manajer sampai dengan *National Manager*;
3. *Home Sharing* (HS,) merupakan paket pendidikan dengan skala lebih kecil dari BOI, biasanya diadakan di rumah-rumah;
4. *Champion Night* (CN), merupakan malam penghargaan untuk para distributor atau *freelancer* yang berhasil naik peringkat;

5. *Product Knowledge (PK)*, Merupakan pelatihan khusus untuk belajar tentang produk agar setiap distributor betul-betul menguasai setiap produk yang dijualnya'
6. *Achievement Fee Seminar (AFS)*, merupakan seminar pelatihan yang diisi oleh leader peringkat *Area Manager* dan *National Manager* yang telah berhasil mendapat bonus *Achievement Fee* untuk memberikan motivasi dan inspirasi kepada para distributor atau *freelancer* yang belum mencapai prestasi itu;
7. *Year End Seminar (YES)*, merupakan seminar motivasi dan inspirasi yang diadakan untuk para distributor di setiap akhir tahun agar para distributor dapat melakukan rencana kerja untuk tahun berikutnya;
8. *Anniversary & Convention (A n C)*, merupakan acara ulangtahun perusahaan sekaligus sebagai sarana konvensi bagi para leader bersama jajaran manajemen;
9. *Core Leaders Gathering (CLG)*, merupakan acara gathering yang hanya boleh diikuti oleh distributor yang berpredikat sebagai *National Manager*;
10. *Core Partner Meeting (CPM)*, merupakan meeting atau pertemuan khusus bagi para distributor yang ingin belajar banyak hal tentang kehidupan dan dunia bisnis, dengan pematerinya adalah para leader yang sudah sukses;
11. *Train The Trainer (TTT)*, merupakan pelatihan atau training bagi para *leaders* yang berperingkat *Area Manager* keatas agar mereka bisa menjadi *trainer* atau pembicara pada beberapa acara *training*.¹⁶³⁾

¹⁶³⁾ *Ibid.*