

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Profil PT. HPAI

PT Herba Penawar Alwahida Indonesia, yang kemudian dikenal sebagai HPAI merupakan salah satu perusahaan Bisnis Halal *Network* di Indonesia yang fokus pada produk-produk herbal. HPAI sesuai dengan akta pendirian Perusahaan, secara resmi didirikan pada tanggal 19 Maret 2012.

Pendirian HPAI diprakarsai oleh 18 orang Muslim yang merupakan pakar bisnis sekaligus pakar herbal, yaitu:¹

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------|
| a) H. Agung Yulianto, SE,AK, M.Kom | j) Syafruddin, S. Pd |
| b) H. Rofik Hananto, SE | k) Ari Maryadi |
| c) H. Muslim M. Yatim, Lc | l) Ir. Rudi Yanto |
| d) Erwin Chandra Kelana, ST | m) Anton Slamet, ST |
| e) Supriyono, ST | n) Barjana, S. Ag |
| f) H. Muhammad Irwan, S. Pd | o) Bagus Hernowo, S. Pd |
| g) Zulchaidir B. Firly Ramly, S. Si | p) Adi Suprpto, SE |
| h) Helmi Herdianto | q) Sudarmadi |
| i) Wisnu Wijaya Adi Putra, ST | r) Amin Sugiharto, SE |

¹Panduan Sukses HPAI, *Produk Halal...*, hal. 3

HPAI dibangun dari perjuangan panjang yang bertujuan menjayakan produk-produk halal dan berkualitas berazaskan *Thibbunnabawi*, serta dalam rangka membumikan, memajukan, dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui entrepreneurship.²

Berikut adalah susunan kepemimpinan PT. HPAI yang berpusat di Jakarta Timur:³

a) Dewan Syariah:

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

b) Dewan Komisaris:

- 1) H. Muslim M. Yatim, Lc (Komisaris Utama)
- 2) Erwin Chandra Kelana, ST (Komisaris)

c) Dewan Direksi:

- 1) H. Agung Yulianto, SE, AK, M. Kom (Direktur Utama)
- 2) H. Rofik Hananto, SE (Direktur)
- 3) Supriyono, ST (Direktur)

2. Motto

“Produk Halal Tanggung Jawab Bersama”⁴

3. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadi Refrensi Utama Produk Halal Berkualitas

²*Ibid.*, hal. 3

³*Ibid.*

⁴*Ibid.*

b. Misi

- 1) Menjadi perusahaan jaringan pemasaran papan atas kebanggaan umat
- 2) Menjadi wadah perjuangan penyediaan Produk Halal bagi umat Islam
- 3) Menghasilkan pengusaha-pengusaha muslim yang dapat dibanggakan baik sebagai pemasar, pembangunan jaringan maupun produsen⁵

4. Lima Pilar (P.A.S.T.I)

Lima pilar perusahaan, yaitu Produk, Agenstok, *Support System*, Teknologi, dan Integritas Manajemen (PASTI), telah berhasil terekonstruksi dengan kokoh. Lima pilar ini, insya Allah, siap menopang berdirinya bangunan megah, tinggi dan kokoh, yaitu HPAI.⁶

a. Produk

HPAI fokus terhadap produk, yang berlandaskan alamiah, ilmiah dan Ilahiyah. Produk HPAI yang dijual adalah produk berkualitas terbaik. Standar kualitas produk HPAI dibuktikan dengan produk-produk yang memiliki kelengkapan perizinan dan sertifikasi halal MUI. HPAI sebagai perusahaan bisnis halal *network* fokus pada produk-produk yang terdiri dari produk-produk obat, suplemen, minuman kesehatan, dan kosmetik, masing-masing jenis produk tersebut memiliki khasiat, dan manfaat yang tidak perlu diragukan lagi karena telah dibuktikan langsung oleh agen HPAI.

Dalam hal produk, HPAI tidak hanya bermaksud *profit oriented*, namun juga memiliki tujuan-tujuan yaitu:⁷

1) Halal Berkualitas

⁵*Ibid.*, hal. 4

⁶*Ibid.*, hal. 6

⁷*Ibid.*

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

2) Kesehatan

HPAI turut ikut serta dalam meningkatkan kesehatan masyarakat Indonesia dengan produk-produk obat herbal, dan suplemen yang berkualitas, serta aman dikonsumsi. Produk herbal HPAI dapat memiliki dua fungsi yaitu sebagai obat dan suplemen. Produk herbal dapat menjadi perantara kesembuhan pasien dengan dosis yang tepat, dan produk herbal dapat membantu menjaga dan meningkatkan kualitas kesehatan masyarakat dengan cara mengkonsumsinya secara teratur sesuai dosis.

3) Tepat Guna SDA

HPAI ikut serta dalam memanfaatkan sumberdaya alam flora dan fauna Indonesia yang sangat kaya dengan cara yang tepat dan adil. Pengelolaan sumber-sumber daya alam tersebut jelas manfaatnya akan kembali kepada masyarakat Indonesia.

4) Ekonomi Nasional

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

b. Agenstok

Agenstok HPAI merupakan jalur distribusi ritel dari Produk-produk HPAI. Rangkain jalur distribusi tersebut secara berurutan dari yang terbesar, yaitu: Bussines Center (BC), Pusat Agency (PA), Pusat Stokis Daerah (PSD), dan Stokis yang tersebar hampir di seluruh propinsi di wilayah Indonesia bahkan dapat dikembangkan ke luar negeri.⁸

c. *Support System*

Manajemen HPAI bersama CELLS (*Cooperation of Excecutive Loyal Leaders* atau Perhimpunan Kesatuan dan Kerjasama Para *Leader Setia* dan Agen HPAI) telah menciptakan *Support System* HPAI yang baku, mudah dan praktis untuk mendukung dan memudahkan para Agen HPAI dalam mengembangkan Bisnis Halal *Network* HPAI.

HPAI bersama dengan CELLS berinvestasi membangun sistem dalam rangka sukseksi *Marketing Plan*, yang lebih dikenal sebagai *Support System*. HPAI *Support System* adalah metode, konsep, dan cara kerja Agen HPAI untuk mencapai kesuksesan bisnis di HPAI dalam satu sistem kerja yang terintegrasi.⁹

d. Teknologi

HPAI fokus pada teknologi yang mampu mendorong serta meningkatkan kinerja perusahaan dalam hal pelayanan, kemudian akses informasi, dan transaksi yang real time sehingga membantu jalan agen, dan stakeholder mencapai kesuksesan dalam berbisnis bersama HPAI. HPAI

⁸*Ibid.*, hal. 7

⁹*Ibid.*

membangun beberapa instrumen teknologi yang disebut sebagai HSIS, AVO, dan SMS Center. Dimana penjelasannya adalah sebagai berikut:¹⁰

1) HSIS (*HPAI Support Integrated System*)

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

2) AVO (*Agen Virtual Office*)

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

3) SMS Center

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

e. Integritas Manajemen

HPAI terus meningkatkan profesionalismenya. Terus menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap produk yang dipasarkannya. Selalu berusaha memberi pelayanan yang terbaik. Profesionalisme staff dan karyawan yang tinggi, terbentuk nilai nilai moral dan etika dalam

¹⁰*Ibid.*

perusahaan yang baik. Kesatuan dan kekompakan di semua lini perusahaan ini saling menguatkan, sehingga kewibawaan perusahaan dan potensi yang luar biasa terpancarkan. Hal ini sudah sukses diwujudkan, dan kesuksesan HPAI memunculkan empat nilai integritas yang dimilikinya, yaitu:¹¹

1) Kejujuran

Dimensi nilai kejujuran, HPAI menunjukkan sebuah perusahaan yang dalam mengembangkan strategi pemasaran selalu berkata apa adanya dan tidak melakukan kebohongan, serta bersifat terbuka.

2) Ketulusan

HPAI menunjukkan tidak adanya keterpaksaan dalam menerapkan suatu tindakan dalam Strategi Bisnis *Halal Network* HPAI.

3) Keadilan

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

4) Kepercayaan

Nilai integritas HPAI lainnya adalah nilai kepercayaan. Integritas menciptakan suatu kepercayaan bagi orang lain. Kepercayaan berarti

¹¹*Ibid.*, hal. 8

memberikan sesuatu kepada orang lain untuk dikerjakan sesuai dengan ekspektasi yang dimiliki.¹²

5. Profil Pusat Agency (PA) PT. HPAI Bago Tulungagung

Pusat Agency (PA) Bago Tulungagung berdiri pada 30 September 2016 dengan Ibu Dwi Rahayu Nikmawati, Amd sebagai pemilik resminya. Alamat lengkapnya berada di Jalan I Gusti Ngurah Rai Gang II No. 19 Kelurahan Bago Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung.

Dalam mendirikan Pusat Agency (PA) ini Ibu Dwi sempat mengalami kendala dalam masalah permodalan. Untuk menunjang permodalan Ibu Dwi sempat meminjam modal dari Koperasi beberapa kali. Pertama senilai lima juta, pinjaman yang kedua senilai dua puluh juta dan pinjaman yang ketiga senilai lima puluh juta.

Alasan Ibu Dwi mendirikan Pusat Agency (PA) produk Herba Penawar Alwahida (HPAI) ini adalah *pertama*, karena tempatnya sangat strategis. *Kedua*, karena Ibu Dwi memandang bahwa usaha pemasaran produk-produk HPAI tersebut dapat dikembangkan. Hal itu didukung dengan telah berhasilnya membentuk jaringan kerja di bawahnya, sehingga omset penjualannya pun memenuhi persyaratan untuk mendirikan Pusat Agency (PA) produk-produk HPAI.

Alasan berikutnya yaitu karena di Tulungagung masih jarang terdapat Pusat Agency (PA) produk-produk HPAI. Selain itu, melihat perkembangan jaringan toko, di Tulungagung juga sudah cukup banyak Pusat Stokis Daerah

¹²*Ibid.*

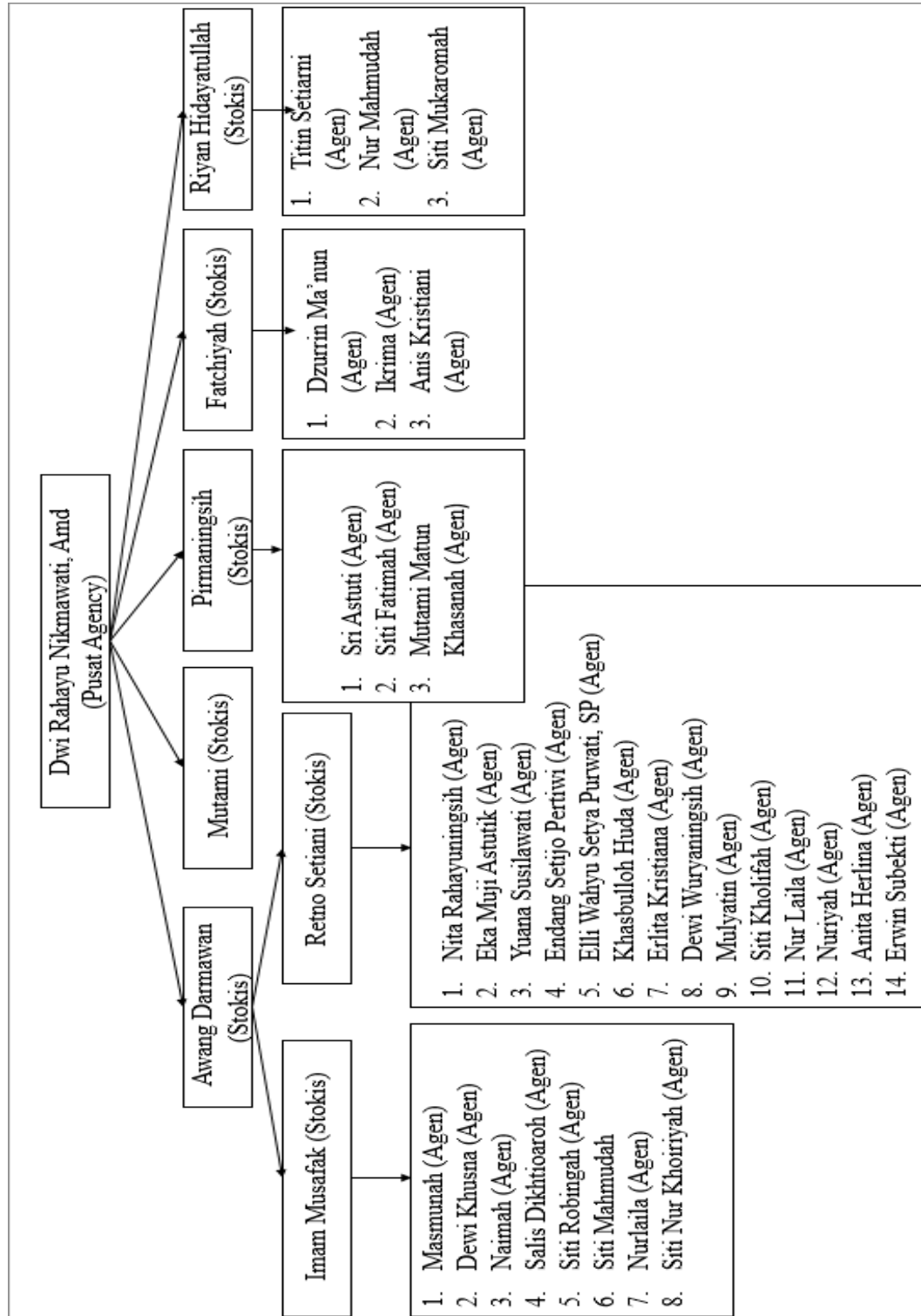
(PSD) dari produk-produk HPAI sehingga dengan mendirikan Pusat Agency HPAI akan membawa keuntungan tersendiri dalam usaha penyaluran produk-produk HPAI ini. Karena PSD di dalam sistem jaringan toko untuk suplai produk-produk HPAI masih berda di bawah Pusat Agency. Sehingga dengan mendirikan Pusat Agency HPAI, maka secara otomatis beberapa PSD ketika belanja tidak harus ke luar kota lagi. Cukup di Tulungagung saja sudah bisa memenuhi kebutuhan stok produknya.

Alasan lainnya yaitu Ibu Dwi selaku pendiri Pusat Agency (PA) HPAI mendapat dukungan penuh dari keluarga, sehingga hal tersebut membuatnya terus semangat dalam berwirausaha.¹³

a. Jaringan kerja Pusat Agency (PA) Bago Tulungagung:¹⁴

¹³Wawancara dengan Ibu Dwi Rahayu Nikmawati, Pemilik Pusat Agency (PA) PT HPAI di Bago Tulungagung pada tanggal 22 Februari 2017 pukul 20.00 WIB

¹⁴Dokumen Pusat Agency (PA) Bago Tulungagung, pada tanggal 24 Februari 2017



b. Produk-produk Pusat Agency (PA) Bago Tulungagung¹⁵

- 1) Produk keseharian yaitu Pasta Gigi Herbal HPAI (PGH), Sabun Kolagen.
- 2) Produk kecantikan yaitu *Beauty Day Cream, Beauty Night Cream*.
- 3) Produk nutrisi yaitu Madu Asli Premium, *Extra Food*.
- 4) Produk terapi, seperti Minyak Burung But But, *Diabextrac*, Biosir, dan lain-lain.

6. Sistem Keagenan/Sistem Toko PT. HPAI

a. Stokis (STK)

Adalah Agen HPAI yang telah memenuhi persyaratan dan disetujui oleh perusahaan untuk melayani penjualan dengan mentaati peraturan yang ditentukan oleh perusahaan.

Syarat-syaratnya:

- 1) Pemohon sudah menjadi agen HPAI
- 2) Berpangkat minimal *Manager (M)*
- 3) Pembelian pertama senilai Rp. 5.000.000 dalam 1 invoice
- 4) Akumulasi RO Stokis selama 4 bulan minimal Rp. 1000.000. Jika tidak tercapai maka pada bulan berikutnya status niaga diturunkan menjadi AB, dan seluruh saldo stok produk otomatis menjadi TP Pribadi yang bersangkutan (termasuk Paket Pendaftaran)
- 5) Memiliki *tools* untuk penggunaan transaksi online (HSIS)
- 6) Memahami dan menjalankan *Support System CELLS HPAI*¹⁶

¹⁵Wawancara dengan Ibu Dwi Rahayu Nikmawati selaku pemilik Pusat Agency HPAI Bago Tulungagung pada 24 Februari 2017 pukul 20.10 WIB

¹⁶Panduan Sukses HPAI, *Produk Halal Tanggung Jawab Bersama*, (Jakarta: PT HPAI, 2016), hal. 25

b. Pusat Stokis Daerah (PSD)

Adalah pusat layanan bisnis dan kegiatan HPAI yang berlaku bagi Agen HPAI baik Agen atau jaringan di bawah *leader* pemilik PSD atau agen di luar jaringan pemilik PSD.

Syarat-syaratnya:

- 1) Pemohon sudah menjadi agen HPAI
- 2) Berpangkat minimal *Senior Manager* (SM)
- 3) Pembelian pertama senilai Rp. 20.000.000 dalam 1 invoice
- 4) Akumulasi RO selama 4 bulan minimal Rp. 10.000.000. Jika tidak terpenuhi maka pada bulan berikutnya *down grate* menjadi Stokis
- 5) Memahami dan menjalankan *support system* CELLS HPAI¹⁷

c. Pusat Agency (PA)

Adalah pusat layanan bisnis dan kegiatan HPAI yang berlaku bagi Agen HPAI baik Agen atau jaringan di bawah *leader* pemilik PA atau agen di luar jaringan pemilik PA.

Syarat-syaratnya:

- 1) Pemohon berpangkat minimal *Executive Director* (ED)
- 2) Pembelian pertama senilai Rp. 50.000.000 dalam 1 invoice
- 3) Menyediakan ruang untuk penjualan dan pelatihan
- 4) Stok minimal (lock stok produk di PA) minimal Rp. 15.000.000

¹⁷*Ibid.*, hal. 25

- 5) Akumulasi RO selama 4 bulan minimal Rp. 15.000.000. Jika tidak terpenuhi maka pada bulan berikutnya *down grate* menjadi Pusat Stokis Daerah
- 6) Memahami dan menjalankan *support system* CELLS HPAI
- 7) Hanya menjual produk HPAI

d. Business Center (BC)

Adalah pusat layanan bisnis dan kegiatan HPAI yang berlaku bagi semua Agen HPAI baik Agen atau jaringan di bawah *leader* pemilik BC atau agen di luar jaringan pemilik BC.

Syarat-syaratnya:

- 1) Di tetapkan kelayakan oleh perusahaan berdasarkan prestasi leader dan jaringannya
- 2) Pengaju telah menjadi *Loyal Executive Director* (LED)
- 3) Belanja perdana Rp. 100.000.000
- 4) Hanya menjual produk HPAI
- 5) Memahami dan menjalankan *support system* CELLS¹⁸ HPAI¹⁹

7. Macam-macam Bonus dan Royalti di PT. HPAI

Ada beberapa macam bonus dan royalti yang terdapat pada PT. HPAI, di antaranya adalah sebagai berikut:²⁰

¹⁸*Cooperation of Executive Loyal Leaders* (CELLS) adalah lembaga atau badan pengawas organisasi resmi yang berada di bawah naungan HPAI sebagai perwakilan resmi seluruh Agen dan Leader *Halal Network* HPAI. Berfungsi sebagai organisasi *support system* HPAI dan Lembaga Koordinasi para LED HPAI untuk sinergisasi dan harmonisasi gerak langkah LED dalam kaitan aktifitas bisnis di *Halal Network* HPAI maupun pengembangan potensi LED dan Agen HPAI. Lihat Peraturan Keagenan PT Herba Penawar Alwahida Indonesia, (Jakarta: PT HPAI, 2016), hal. 3

¹⁹Panduan Sukses HPAI..., hal. 26

1. BONUS AGENSTOK



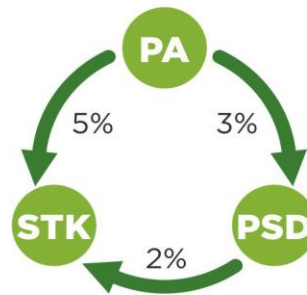
- Bonus Agenstok adalah bonus yang diperoleh dari penjualan Agenstok kepada struktur niaga yang paling rendah dengan rumus poin jualan dikalikan prosentase

Contoh perhitungan Bonus Agenstok:

PA (Pusat Agensi) : 16%

PSD (Pusat Stokis Daerah) : 13%

STK (Stokis) : 11%



2. BONUS PRESTASI PRIBADI (BPP)

- Bonus Prestasi Pribadi (BPP) adalah bonus atas poin TP pribadi agen dikalikan prosentase sesuai pangkatnya.
- **Semua belanja Agen berapapun jumlahnya berhak atas BPP sesuai dengan prosentase pangkatnya.**
- Cara perhitungan BPP :

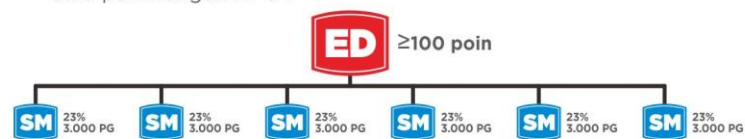
Misal - Poin Pribadi : 1.000 poin
 - Pangkat : Manager (20%)

BPP = 20% x 1.000 poin x Rp 1.000
= Rp 200.000



3. BONUS PRESTASI GROUP (BPG)

- Bonus Prestasi Group (BPG) adalah persen (%) level kepangkatan dikali total poin group (tidak termasuk poin pribadi) dikurangi BPG dari Mitra yang aktif.
- Syarat mendapatkan BPG adalah target penjualan pribadi ≥ 100 poin.
- Cara perhitungan BPG :



$$\text{BPG} = 6 \times (35\% \times 3.000) \times \text{Rp. } 1.000 = \text{Rp. } 6.300.000$$

$$\text{BPG Mitra} = 6 \times (23\% \times 3.000) \times \text{Rp. } 1.000 = \text{Rp. } 4.140.000$$

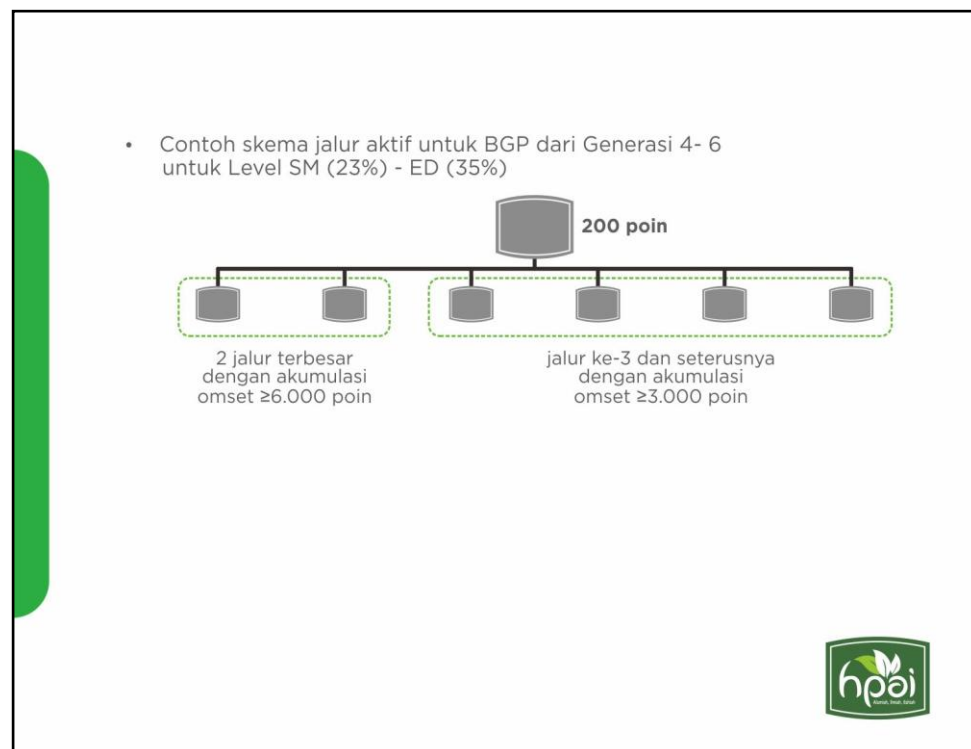
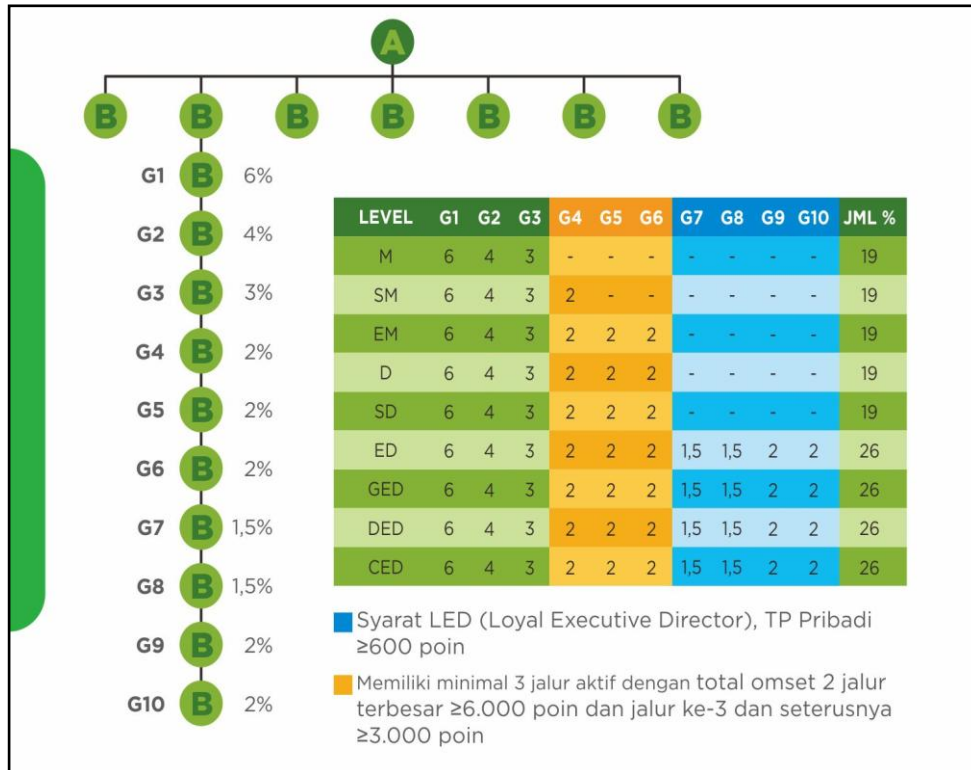
$$\text{BPG} = \text{Rp. } 6.300.000 - \text{Rp. } 4.140.000 = \text{Rp. } 2.160.000$$



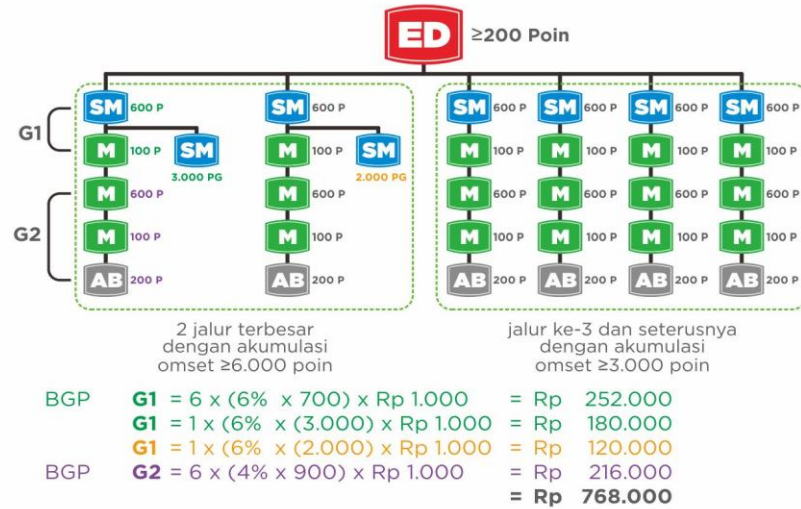
4. BONUS GENERASI PANGKAT (BGP)

- Bonus ini diberikan kepada agen dengan pangkat minimal Manager aktif yang memiliki mitra berpangkat minimal Manager aktif.
- Manager aktif adalah Manager yang poin TP pribadi ≥ 200 poin.
- Bonus dikeluarkan untuk 3-10 generasi sesuai kualifikasi dan syarat yang berlaku.





- Perhitungan BGP (simulasi 1 jalur)

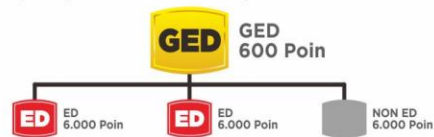


5. BONUS GOLD-DIAMOND-CROWN (GDC)

- Diberikan kepada agen berpangkat GED/DED/CED atau yang lebih tinggi dengan syarat sebagai berikut:

GED (Gold Executive Director)

- Memiliki 2 ED aktif dengan omset grup ≥ 6.000 poin dijalur yang berbeda
- ED aktif yang dimaksud tidak harus dari Generasi-1
- Memiliki omset grup di jalur lain ≥ 6.000 poin



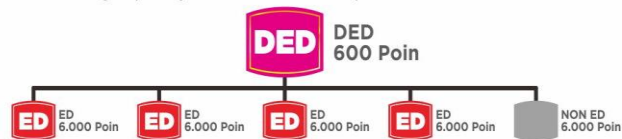
- ED aktif adalah agen berpangkat minimal ED dengan poin TP ≥ 200 poin



5. BONUS GOLD-DIAMOND-CROWN (GDC)

DED (Diamond Executive Director)

- Memiliki 4 ED aktif dengan omset grup ≥ 6.000 poin dijalur yang berbeda
- ED aktif yang dimaksud tidak harus dari Generasi-1
- Memiliki omset grup di jalur lain ≥ 6.000 poin.



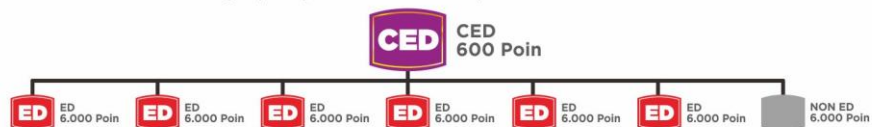
- ED aktif adalah agen berpangkat minimal ED dengan poin TP ≥ 200 poin



5. BONUS GOLD-DIAMOND-CROWN (GDC)

CED (Crown Executive Director)

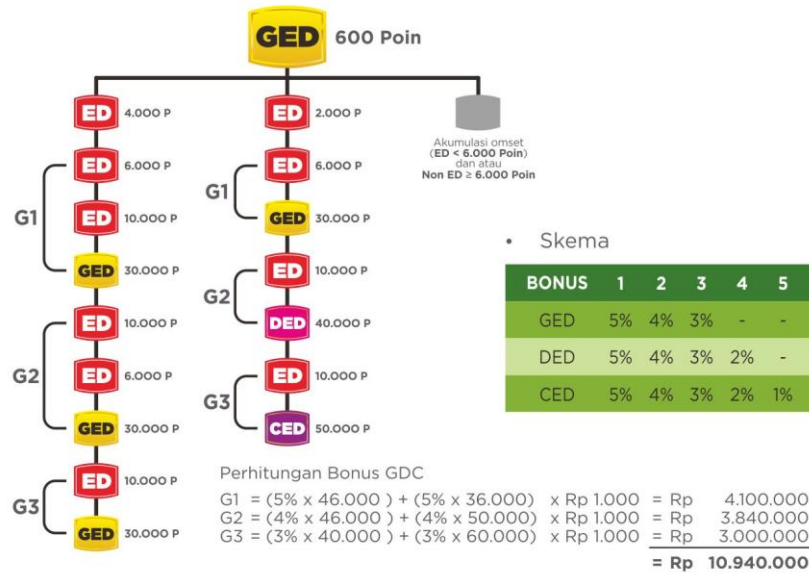
- Memiliki 6 ED aktif dengan omset grup ≥ 6.000 poin dijalur yang berbeda
- ED aktif yang dimaksud tidak harus dari Generasi-1
- Memiliki omset grup di jalur lain ≥ 6.000 poin.



- ED aktif adalah agen berpangkat minimal ED dengan poin TP ≥ 200 poin



- Perhitungan Bonus GDC (simulasi 1 jalur dan berdasarkan osmet group)



6. ROYALTI STABILITAS BELANJA (RSB)

- Royalti ini diberikan kepada Agen yang berpangkat AB dan Manager yang melakukan TP pribadi minimal 200 Poin selama 3 bulan berturut-turut atau 600 Poin sebulan dan melanjutkan TP 200 Poin setiap bulan.
- Royalti diberikan sebesar 5% dari Poin Internasional HPAI yang dibagikan secara merata kepada Agen yang memenuhi syarat tersebut di atas.
 - * Pastikan, jika Anda masih sebagai Agen berpangkat AB atau Manager, Anda harus selalu melakukan TP pribadi 200 Poin untuk mendapatkan Royalti Stabilitas Belanja.

Cara perhitungan Royalti Stabilitas Belanja (RSB):

- Misal : - Poin Internasional HPAI : 7.000.000 Poin
- Agen yang dapat RSB : 3.500 Agen
- $$\text{RSB} = \frac{(5\% \times 7.000.000 \text{ Poin} \times \text{Rp } 1000)}{3.500} = \text{Rp } 100.000$$



7. ROYALTI KEMAJUAN JARINGAN (RKJ)

- Syarat TP Pribadi untuk mendapatkan RKJ dijelaskan pada tabel berikut :

Syarat TP Pribadi	Nilai RKJ
200 Poin	x 1
600 Poin	x 3

- Pangkat \geq Senior Manager (SM)
- Royalti diberikan 6% daripada Poin Internasional HPAI secara proposional berdasarkan perolehan poin.
- Perhitungan poin dari masing-masing jalur dengan batasan sebagai berikut sesuai pangkat agen:



7. ROYALTI KEMAJUAN JARINGAN (RKJ)

Level Anda	Index Maksimum per Jalur
SENIOR MANAGER	2
EXECUTIVE MANAGER	3
DIRECTOR	4
SENIOR DIRECTOR	5
EXECUTIVE DIRECTOR	6

Keterangan : 1 INDEX = 1.000 Poin

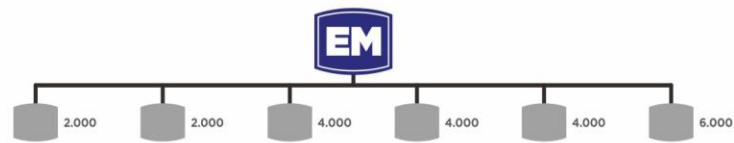
- Royalti RKJ

$$\frac{\text{Index RKJ Anda}}{\text{Index RKJ Agen Internasional}} \times 6\% \text{ dari POIN Internasional HPAI}$$



7. ROYALTI KEMAJUAN JARINGAN (RKJ)

- Perhitungan Royalti RKJ
Asumsi :
 - Poin HPAI Internasional : 7.000.000 Poin
 - Index RKJ Agen Internasional : 40.000 Index



- Index RKJ Anda = $2 + 2 + 3 + 3 + 3 + 3 = 16$ Index
- RKJ Anda = $\frac{16}{40.000} \times 6\% \times 7.000.000 \text{ Poin} \times \text{Rp } 1.000$
= **Rp 168.000** (Jika TP 200 Poin)
- Jika TP 600 Poin = $\text{Rp } 168.000 \times 3 = \text{Rp } 504.000$



8. ROYALTI LED (Loyal Executive Director)

- Poin TP Pribadi ≥ 600 Poin
- Yang disebut LED adalah agen dengan prestasi dan kualifikasi tertentu yang ditetapkan perusahaan dalam periode tertentu (sesuai SK Direksi).
- Royalti diberikan 5% daripada Poin Internasional HPAI secara proposional berdasarkan perolehan poin.
- Perhitungan poin dari masing-masing jalur adalah maksimal 18.000 poin.
- Cara perhitungan Royalti LED:

$$\frac{\text{Nilai POIN Anda}}{\text{Nilai POIN Internasional HPAI}} \times 5\% \text{ dari POIN Internasional HPAI}$$



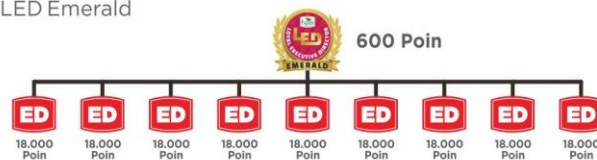
9. ROYALTY LED EMERALD & LED PLATINUM

- LED Emerald adalah seorang LED HPAI yang memiliki 9 jalur ED (tidak harus di Generasi pertama), dengan omset masing-masih ED minimal 18.000 Poin.
Syarat TP Pribadi LED Emerald ≥ 600 Poin
- LED Platinum adalah seorang LED HPAI yang memiliki 12 jalur ED (tidak harus di Generasi pertama), dengan omset masing-masih ED minimal 18.000 Poin.
Syarat TP Pribadi LED Platinum ≥ 600 Poin
- Ketentuan Royalti LED Emerald & LED Platinum:
 1. Nilai Royalty LED Emerald & LED Platinum secara total adalah 2% dari Omset Poin HPAI International.
 2. Royalty LED Emerald nilainya adalah 1% dari Omset Poin HPAI International, dibagi rata dengan semua LED Emerald dan LED Platinum yang memenuhi syarat.
 3. Royalty LED Platinum nilainya adalah 2% dari Omset Poin HPAI International, dengan mekanisme perhitungan, 1% dibagi rata dengan semua LED Platinum yang memenuhi syarat, dan 1% lagi dibagi rata dengan seluruh LED Platinum & LED Emerald yang memenuhi syarat.
- Syarat minimal omset HPAI Internasional yang tercapai untuk dapat keluarnya Royalti ini, ditentukan oleh SK Direksi.



9. ROYALTY LED EMERALD & LED PLATINUM

- Skema LED Emerald



- Skema LED Platinum



BONUS BERSIH GRUP (BBG)

- Bonus Bersih Grup (BBG) adalah perhitungan bonus yang menjadi ukuran prestasi seorang Agen HPAI, didasari atas prestasi pergerakan, pertumbuhan, dan perkembangan Bisnis Jaringannya.
- BBG adalah total seluruh bonus dan royalti dikurangi Bonus Agenstok dan dikurangi Bonus Prestasi Pribadi.

$$BBG = \text{Total Bonus} - \text{Bonus Agenstok} - \text{BPP}$$



8. Istilah-istilah Kepangkatan

Berikut ini adalah istilah-istilah kepangkatan yang dipakai di PT.HPAI.²¹

- a. Agen Biasa (AB).....10% -
14% - 17%.

Agen 10% : < 1.000 Poin.

Agen 14% : 1.000 - < 2.000 Poin.

Agen 17% : 2.000 - < 3.000 Poin.

- b. *Manager (M)*..... 20%.

- c. *Senior Manager (SM)*..... 23%.

Diraih dengan memliki 3 Manager

²¹Panduan Sukses HPAI, *Produk Halal...*, hal16-17

- d. *Executive Manager (EM)*.....26%.
Diraih dengan memiliki 6 *Manager*
- e. *Director (D)*29%.
Diraih dengan memiliki 2 *Senior Manager* dan 4 *Manager*.
- f. *Senior Director (SD)*32%.
Diraih dengan memiliki 4 *Senior Manager* dan 2 *Manager*.
- g. *Executive Director (ED)*35%.
Diraih dengan memiliki 6 *Senior Manager*.

B. Kegiatan Pemasaran Produk-produk HPAI dengan Sistem *Marketing Network* Pada Pusat Agency (PA) PT. HPAI Bago Tulungagung

Pusat Agency adalah pusat layanan bisnis dan kegiatan HPAI yang berlaku bagi Agen HPAI baik Agen atau jaringan di bawah *leader* pemilik PA atau agen di luar jaringan pemilik PA. Pusat Agency dalam sistem keagenan/sistem toko berada ditingkat ketiga setelah Pusat Stokis Daerah (PSD) dan Stokis (STK).

Sebelum seseorang menjadi agen resmi HPAI maka dia harus mendaftarkan diri dulu agar dalam melakukan pembelian mendapat harga khusus dan bonus ketika melakukan penjualan lagi kepada konsumen pemakai. Adapun cara mendaftar menjadi seorang agen resmi HPAI adalah sebagai berikut:

1. Setiap pemohon (calon Agen) harus sudah berusia 17 (tujuh belas) tahun dan atau sudah pernah menikah sebelum berumur 17 (tujuh belas) dan telah memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP) pada saat permohonan diajukan,

kecuali dalam hal pewarisan dikarenakan meninggal dunia akan diatur dalam aturan tersendiri dalam Kode Etik dan peraturan Agen.

2. Setiap pemohon akan dikenakan biaya administrasi pendaftaran dan berhak mendapatkan 1 (satu) set Paket Pendaftaran Agen HPAI.
3. Nama Agen harus sama dengan nama yang tercantum di Bank untuk diajukan sebagai transfer dana sarana penerimaan bonus.
4. Apabila Nama Agen di formulir pendaftaran berbeda dengan nama yang tercantum di Bank penerima bonus, maka Agen tersebut wajib menyatakan surat pernyataan dan Kartu Keluarga (KK) yang bersangkutan.
5. Apabila data Bank, alamat atau sponsor tidak lengkap, maka perusahaan berhak untuk menolak keanggotaan Agen tersebut.
6. Di larang dengan alasan apapun mendaftarkan ulang agen aktif.

Pendaftaran menjadi Agen HPAI dapat dilakukan pada orang-orang yang sudah menjadi Agen resmi HPAI. Seperti penuturan Ibu Dwi selaku pemilik Pusat Agency (PA) HPAI Bago Tulungagung, yaitu sebagai berikut:

Kalau untuk mendaftar menjadi Agen HPAI bisa dilakukan pada Agen-agen resmi HPAI. Bisa mendaftar pada Stokis, Pusat Stokis Daerah, maupun pada Pusat Agency. Di Pusat Agency sini pun juga bisa melayani pendaftaran menjadi Agen HPAI.²²

Untuk biaya registrasi pendaftaran ada dua versi, yaitu senilai Rp. 10.000 dan Rp. 30.000. Adapun penjelasannya sebagaimana penuturan Ibrahim (Stokis) HPAI:

Jadi, untuk biaya registrasi ada dua versi, yaitu Rp. 10.000 dan Rp 30.000. Kalau yang daftar dengan biaya Rp. 10.000 itu tidak

²²Wawancara dengan Ibu Dwi Rahayu Nikmawati, Pemilik Pusat Agency (PA) PT HPAI di Bago Tulungagung pada tanggal 20 Februari 2017 pukul 20.00 WIB

mendapatkan Buku Panduan, Buku Peraturan Keagenan, maupun Kartu Anggota. Hanya berupa file pdf saja. Sedangkan yang daftar dengan biaya Rp. 30.000 mendapat Buku Panduan, Buku Peraturan Keagenan, maupun Katalog.²³

Lebih lanjut Ibrahim juga menyatakan bahwa di PT. HPAI juga tidak ada komisi bagi *upline* yang merekrut *downline* baru. Adapun penuturannya adalah sebagai berikut:

Di HPAI itu memang tidak ada komisi bagi *upline* yang berhasil merekrut anggota baru. Meskipun ada biaya registrasi sebesar Rp. 10.000 atau Rp. 30.000 itu bukan untuk *upline* atau perusahaan, tapi sebagai biaya cetak kartu, biaya buku katalog dan biaya buku panduan sukses Agen yang bersangkutan.²⁴

Seperti yang dipersyaratkan oleh PT. HPAI, bahwa seseorang yang ingin mendaftar menjadi Agen resmi HPAI harus mempunyai nomor rekening Bank. Di sini menimbulkan permasalahan tersendiri bagi seseorang yang ingin mendaftar tetapi belum memiliki nomor rekening Bank. Namun, persyaratan itu tampaknya bukan persyaratan utama. Persyaratan itu bisa fleksibel sesuai kondisi calon Agen baru. Hal ini sebagaimana penuturan Ibu Dwi sebagai berikut:

Ya, kalau tidak mempunyai nomor rekening tidak masalah. Untuk sementara waktu jika Agen baru itu sudah melakukan penjualan kepada konsumen dan dia mendapat bonus penjualan, bonusnya itu masih di timbun di *E-wallet*. *E-wallet* itu dompetnya HPAI. Bonusnya itu nanti di akumulasi semua. Kalau untuk melihat layanan bonusnya dapat dilihat di *AVO (Agent Virtual Office)*. *AVO* ini hanya dapat di buka oleh seseorang yang sudah terdaftar menjadi Agen resmi HPAI, yaitu dengan *Username* dan nomor ID yang telah ditentukan oleh perusahaan ketika seseorang mendaftar menjadi Agen HPAI. Sedangkan bonusnya nanti akan ditransfer ketika sudah mempunyai rekening. Sebenarnya untuk rekening Bank ini bisa menyusul mas.²⁵

²³Wawancara dengan Mas Ibrahim Khasan (Stokis) PT. HPAI Tulungagung pada tanggal 21 Februari 2017 Pukul 14.10 WIB

²⁴*Ibid.*

²⁵Wawancara dengan Ibu Dwi Rahayu Nikmawati, Pemilik Pusat Agency (PA) PT HPAI di Bago Tulungagung pada tanggal 22 Februari 2017 pukul 19. 45 WIB

Sistem pemasaran HPAI berbeda dengan sistem pemasaran *Multi Level Marketing* lainnya. Di HPAI seorang *downline* tidak ada keharusan untuk melakukan pembelian produk HPAI ke *upline* dalam jaringannya. *Downline* tersebut boleh melakukan pembelian ke *upline* jaringan lain. Hal ini sesuai penuturan Bapak Awang Darmawan (Stokis) HPAI:

Kalau seorang Stokis belanja ke Pusat Stokis Daerah atau ke Pusat Agency HPAI yang bukan jaringannya itu tidak masalah mas, karena di HPAI ini untuk melakukan pembelian sifatnya tidak mengikat. Hanya saja jika si Stokis itu tadi melakukan pembelian ke sesama Stokis baik dalam jaringannya maupun bukan jaringannya itu tidak dibolehkan. Soalnya Stokis dengan Stokis itu pangkatnya sama. Minimal harus belanja ke satu tingkat di atasnya, begitu mas.²⁶

Hal serupa juga di sampaikan oleh Ibu Dwi selaku pemilik Pusat Agency (PA) HPAI Bago Tulungagung:

Iya, itu bisa saja. Tapi Stokis itu (yang *downlinenya* melakukan pembelian ke Stokis lain yang bukan dalam jaringannya), tentunya rugi. Ya mau ndak mau kalau jaringannya hidup, ya harusnya ada greget maksud saya seperti itu.²⁷

Lebih lanjut beliau menjelaskan tentang kebolehan *upline* langsung melakukan penjualan produk HPAI ke konsumen pemakai tanpa keharusan mendistribusikan produk-produk HPAI tersebut ke *downlinenya* terlebih dahulu

Pada dasarnya baik Pusat Agency ataupun Stokis bisa saja langsung menjual produk-produk HPAI ke konsumen pemakai tanpa harus mendistribusikannya terlebih dahulu ke *downline-downlinenya*. Hanya saja bonusnya berbeda jika menjual langsung ke konsumen pemakai dengan menjualnya melalui tingkatan toko di bawahnya.²⁸

Dalam menjalankan bisnisnya, Pusat Agency (PA) PT. HPAI Bago Tulungagung juga membutuhkan suplai produk-produk HPAI dari sistem keagenan/sistem toko di atasnya yang dalam hal ini adalah *Business Center (BC)*

²⁶Wawancara dengan Bapak Awang Darmawan (Stokis) PT. HPAI Tulungagung pada tanggal 22 Februari 2017 pukul 20.00 WIB

²⁷Wawancara dengan Ibu Dwi Rahayu Nikmawati,, Pemilik Pusat Agency (PA) PT. HPAI di Bago Tulungagung pada tanggal 22 Februari 2017 pukul 20.00 WIB

²⁸*Ibid.*

PT. HPAI. Namun di Tulungagung belum terdapat *Business Center* (BC) PT. HPAI, sehingga Ibu Dwi selaku Pusat Agency harus melakukan pembelanjaan produk-produk HPAI ke kota lain. Hal ini sesuai penuturannya sebagai berikut: “Kalau Pusat Agency sendiri belanjanya ke *Business Center* (BC). Kalau Pusat Agency sini belinya ke BC Trenggalek atau Kediri. Karena di Tulungagung sendiri sampai saat ini belum ada BC nya.”²⁹

Produk-produk HPAI yang terdapat di Pusat Agency Bago Tulungagung ini ditempatkan di etalase-etalase kaca pada umumnya dan memang mirip seperti toko-toko pada umumnya. Produk-produk yang diperjual-belikan berupa produk-produk herbal, baik produk untuk pengobatan, kecantikan ataupun produk nutrisi dan keseharian. Sebenarnya yang membedakan hanyalah cara kerja tokonya saja jika di bandingkan dengan toko-toko lain yang serupa yang juga menjual produk-produk herbal.³⁰

Kemudian peneliti juga melakukan penggalan informasi terkait kegiatan pemasaran produk-produk HPAI yang dilakukan di Pusat Agency Bago Tulungagung sebagaimana penuturan Ibu Dwi sebagai berikut:

Kalau di Pusat Agency sendiri, kebanyakan agen-agen di bawah Pusat Agency itu melakukan pembelian di sini secara *offline*. Artinya langsung mendatangi tempat Pusat Agency berada. Hanya saja untuk pelaporan bonus penjualan ke Perusahaan pusat itu secara *online*. Kalau dulu dengan manajemen pemasaran yang berbeda dari sekarang harus melalui kantor pos dulu kalau mau mengirimkan produk ke agen-agen dibawahnya. Tapi kalau sekarang tidak.³¹

²⁹*Ibid.*, tanggal 20 Februari 2017 pukul 20.00 WIB

³⁰Hasil observasi di Pusat Agency (PA) PT. HPAI Bago Tulungagung tanggal 20 Februari 2017 pukul 19.50 WIB

³¹*Ibid.*, tanggal 24 Februari 2017 pukul 19.30 WIB

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti saat ada Agen yang melakukan pembelian produk-produk HPAI ke Pusat Agency Bago Tulungagung ini terjadi beberapa proses transaksi. Awalnya si Agen langsung memesan produk apa saja yang hendak dibelinya kemudian pemilik Pusat Agency mengambilkan produk-produk HPAI yang dipesan oleh si Agen tadi. Sebelum produk-produk itu diserahkan ke Agen, pemilik Pusat Agency mencatat tanggal terjadinya transaksi, nama Agen yang belanja, nama dan jumlah produk yang dibeli oleh si Agen. Kemudian baru si Agen tadi menyerahkan uang senilai harga produk yang dibelinya tadi dan tentunya si Agen tadi membayarnya dengan Harga Agen.³²

Di Pusat Agency (PA) HPAI Bago ini kebanyakan yang melakukan pembelian produk-produk HPAI adalah sesama Agen, baik itu Stokis maupun Agen biasa. Untuk konsumen pemakai jarang ada yang langsung beli produk HPAI ke Pusat Agency tersebut. Hal ini berdasarkan penuturan Ibu Dwi: “Untuk Konsumen Pemakai yang beli produk HPAI di sini jarang sekali. Kalau ada itu pun biasanya langsung saya rekrut menjadi agen. Karena kalau bisa murah kenapa tidak kita tawarkan.”³³

Di HPAI terdapat dua jenis harga, yaitu harga Agen dan harga konsumen. Keduanya memiliki jumlah dan selisih yang berbeda. Berikut penuturan Ibu Dwi:

Jadi di HPAI sendiri ada dua jenis harga mas, yaitu Harga Agen atau biasanya disebut HA dan Harga Konsumen. Jika yang beli produk ke sini adalah Agen maka kami memberlakukan HA atau Harga Agen. Sedangkan jika yang beli adalah bukan Agen maka diberlakukan Harga Konsumen. Kedua jenis harga tersebut memang peraturan khusus dari Perusahaan Pusat dan tentunya diantara kedua jenis harga itu ada

³²Hasil observasi di Pusat Agency (PA) PT. HPAI Bago Tulungagung tanggal 24 Februari 2017 pukul 20.00 WIB

³³*Ibid.*, tanggal 24 Februari 2017 pukul 19.30 WIB

selisihnya. Tentunya Harga Agen lebih murah jika dibandingkan dengan Harga Konsumen.³⁴

Mengenai perbedaan harga yang ditetapkan oleh perusahaan HPAI, ada beberapa tanggapan dari konsumen pemakai. Berikut adalah petikan wawancara dengan ibu Nuriyah selaku konsumen Pasta Gigi Herbal HPAI:³⁵

Tentu saja lebih mahal walaupun tidak dapat juga dikatakan terlalu mahal. Karena perbedaan komposisi dari pasta gigi hpai dengan pasta gigi biasa berbeda baik kuantitas maupun kualitasnya sehingga wajar kalau harganya lebih mahal dibandingkan di pasaran. Namun perbedaan itu wajar karena posisi dari konsumen berbeda dengan member dimana member bisa lebih mudah menerima distribusi barang sedangkan konsumen berada di bawah member untuk jalan distribusi jadi wajar jika harganya berbeda. Hanya selisih 2 rb saja tentu juga bukan keuntungan yang besar dan ini tidak begitu memberatkan konsumen.

Hal yang hampir serupa juga diungkapkan oleh bapak Subekti selaku konsumen HPAI:³⁶

Harga yang dipatok oleh HPAI menurut saya memang agak mahal, tapi memang sebanding dengan kasiat yang diberikan. Contoh saya pernah beli produk Minyak Burung But But. Untuk saya selaku konsumen pemakai maka harganya Rp. 45.000 padahal harga agentya hanya Rp. 28.000. Tentu saja cukup banyak selisihnya yaitu 17 ribu. Menurut saya ya sah-sah saja karena kasiat dari Minyak Burung But-But sudah terbukti manjur untuk terapi otot kesleo atau pegel-pegel. Ya kalau bisa jangan terlalu mahal lah harga produknya terutama harga untuk produk yang sering dibutuhkan orang-orang seperti Minyak Burung But But itu. Sewajarnya sajalah jika ingin menetapkan harga yang beda biar produknya bisa dijangkau oleh semua kalangan masyarakat.

Lebih lanjut, Ibu Dwi juga menjelaskan kebolehan seorang Agen HPAI untuk mengiklankan produk-produk HPAI di media sosial. Berikut penuturannya:

³⁴*Ibid.*, tanggal 20 Februari 2017 pukul 20.00 WIB

³⁵Wawancara dengan Ibu Nuriyah konsumen HPAI tanggl 21 Februari 2017 pukul 15.20 WIB

³⁶Wawancara dengan Bapak Erwin Subekti konsumen HPAI tanggal 23 Februari 2017 pukul 14. 35 WIB

Sekarangkan tidak bisa dipungkiri. Kalau *offline* kan memerlukan banyak biaya mas. Artinya waktu tersita di rumah. Terus yang kedua perlu banyak modal. Sebenarnya sangat bisa dengan *online* itu tanpa modal. Dalam artian modal sekecil apapun bisa jalan di HPAI ini. Ya biasanya kan transfer uang duluan kalau ada agen yang beli. Baru setelah itu produknya dikirimkan.³⁷

Setiap Agen HPAI pada jaringan toko/sistem keagenan harus mencatat nama-nama Agen yang belanja di tokonya serta produk-produk HPAI apa saja yang dibeli oleh Agen tadi. Selanjutnya menginput catatan tersebut ke AVO (*Agen Virtual Officer*) yang mana aplikasi ini hanya dapat dibuka oleh Agen resmi HPAI karena untuk membukanya memerlukan *username* dan nomor ID masing-masing Agen. Hal ini dimaksudkan agar bonus penjualan yang dilakukan oleh masing-masing agen jelas dan transparan.

Setiap Agen HPAI harus membuat catatan sendiri, kemudian di laporkan ke Perusahaan Pusat melalui AVO. “Pengumuman bonus itu setiap tanggal 5 pada bulan bersangkutan, sedangkan transfer bonusnya tanggal 10.”³⁸

Pusat Agency sebagai salah satu sistem toko pada keagenan HPAI memiliki target penjualan khusus agar posisinya tidak tergeser ke tingkat di bawahnya. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Dwi sebagai berikut: “Dalam jangka waktu 4 bulan tidak boleh kurang dari 15 juta dalam melakukan penjualan produk-produk HPAI. Tapi kalau dalam 4 bulan tidak sampai segitu maka tingkat tokonya akan turun menjadi PSD.”³⁹

³⁷*Ibid.*, tanggal 24 Februari 2017 pukul 19.30 WIB

³⁸Wawancara dengan Ibu Dwi Rahayu Nikmawati, Amd, Pemilik Pusat Agency (PA) PT. HPAI di Bago Tulungagung pada tanggal 20 Februari 2017 pukul 20.00 WIB

³⁹*Ibid.*

Di HPAI tidak ada kewajiban Tutup Poin karena belanja 1 poin pun tetap dihitung sebagai pendapatan. Berikut penuturan Ibrahim (Stokis) HPAI Tulungagung:

Gabung di HPAI itu tidak ada kewajiban Tutup Poin. Meskipun itu boleh-boleh saja dilakukan. Belanja, sekalipun itu cuman dapat 1 poin yang artinya hanya dapat 1000 rupiah, itu tetap dihitung sebagai pendapatan kita. Tapi, jika ingin Tutup Poin, minimal satu bulan harus mendapat 200 poin. Meskipun kita tidak Tutup Poin dalam bulan terkait, poin yang kita dapatkan dari belanja atau menjual itu tidak akan hangus, bisa diambil kapan pun.⁴⁰

Sukses di HPAI sebenarnya tergantung usaha dari setiap Agen masing-masing. Di HPAI tidak mengenal istilah yang daftar pertama atau *upline* akan sukses lebih dahulu. Semua Agen mempunyai kesempatan yang sama untuk sukses baik *upline* maupun *downline*. Berikut adalah penuturan dari Bapak Awang Darmawan selaku Stokis HPAI:

Jadi sebenarnya kalau mau sukses di HPAI itu ya harus usaha terutama di mulai dari diri sendiri lah. Jika nanti poin pribadinya itu tinggi, minimal 200 poin atau lebih maka semakin banyak bonusnya. Maksimal poin untuk mendapat bonus pribadi yaitu 600. Bonus itu di dapatkan ketika melakukan pembelanjaan produk-produk HPAI.⁴¹

Lebih lanjut beliau juga menjelaskan terkait berapa nilai dari 200 poin jika di rupiahkan.

Tergantung produknya mas. Misal satu buah minyak Burung But But poinnya adalah 10 dengan Harga Agen Rp. 28.000. Jik ingin mendapat bonus Tupo maka dalam satu bulan minimal melakukan penjualan sebanyak 20 buah. Dengan perhitungan $20 \times \text{Rp. } 28.000 = \text{Rp } 560.000$. Sehingga bisa dikatakan dengan melakukan penjualan sebanyak 20 buah minyak Brung But But tersebut seorang agen sudah bisa Tupo dan mendapat bonus dari perusahaan. Dan tentunya tidak hanya menjual satu

⁴⁰Wawancara dengan Mas Ibrahim Khasan (Stokis) PT. HPAI Tulungagung pada tanggal 17 Maret 2017 Pukul 20.10 WIB

⁴¹Wawancara dengan Bapak Awang Darmawan (Stokis) PT. HPAI Tulungagung pada tanggal 22 Februari 2017 pukul 20.30 WIB

produk saja, bisa juga menjual produk lain asalkan jika diakumulasikan dalam satu bulan memenuhi 200 poin, begitu mas.⁴²

Sukses di HPAI juga ditentukan oleh usaha seorang *upline* dalam membina *downline-downline* di jaringannya. Hal ini seperti yang dituturkan oleh Ibrahim (Stokis) sebagai berikut:

Selain banyak melakukan pembelanjaan, seorang Agen juga harus bisa membina jaringannya jika dia sudah memiliki jaringan di bawahnya. Inilah perbedaan MLM HPAI dengan MLM lain. Kalau di MLM lain kan yang dipikirkan hanya dirinya sendiri sedangkan di HPAI selain memikirkan sukses pribadi juga memikirkan bagaimana cara mensukseskan jaringannya. Sebab, yang namanya bisnis berjaring kita tidak bisa jalan sendiri. Harus ada kerja sama yang kompak dalam jaringan itu.⁴³

Lebih lanjut beliau menjelaskannya lagi sebagai berikut:

Kalau seorang Agen, katakanlah dia Stokis, sudah mempunyai beberapa Agen di bawahnya maka si Stokis tadi harus berusaha bagaimana caranya para *downlinenya* juga bisa sukses. Maka bentuk perhatiannya biasanya berupa motivasi-motivasi, *training* strategi pemasaran dan lain-lain. Sebab, jika para *downlinenya* tadi mampu belanja banyak dan bisa tutup poin semua pada bulan terkait otomatis kan kita semua dalam satu jaringan itu juga dapat bonus jaringan/bonus kelompok. Selain itu jika para *downline* tadi karena sering kita motivasi dan akhirnya bisa merekrut *downline* lagi dalam jumlah yang banyak sesuai rekomendasi perusahaan otomatis kita sebagai *upline* yang membinanya kan bisa naik pangkat. Tentunya jika kita naik pangkat prosentase bonus belanja kita juga semakin besar. Sebenarnya yang paling penting lagi kita harus bisa merubah *mindset* para Agen/*downline* kita. Maksudnya begini, terkadang orang salah persepsi jika sukses bisnis di HPAI itu karena banyak menjual produk. Padahal jika kita hanya mengandalkan itu, kita akan lama balik modal atau mendapat untung. Kita harus bisa menciptakan bagaimana RO (*Reset Order*) dalam bisnis kita. Artinya kita tidak cukup hanya memikirkan bagaimana produk itu terjual tapi juga bagaimana kita tetap mendapat banyak pesanan atau pembelian dari Agen-Agen kita. Yaitu, caranya dengan mengembangkan sekaligus membina jaringan kita.⁴⁴

⁴²Ibid.

⁴³Ibid..., tanggal 17 Maret 2017 Pukul 20.10 WIB

⁴⁴Ibid.

Selain terdapat kebebasan bagi para Agen HPAI untuk melakukan pembelian atau penjualan produk-produk HPAI baik ke jaringannya sendiri atau bukan jaringannya, di HPAI juga mengenal konsep 5 S. Dimana menurut penuturan Ibu Dwi konsep ini juga merupakan salah satu ciri khas dari *MLM* HPAI. Adapun penuturannya adalah sebagai berikut:

Ciri khasnya yang pertama produknya jelas halal. Kita ngambil konsep 5 S mas. **Selamat**, tentu dari sisi akidah apa yang menjadi sesuatu yang masuk ke dalam tubuh kita harus mempunyai prinsip halal walaupun itu namanya obat. Biasanya banyak yang mengatas namakan darurat akhirnya yang diminum tidak bisa diidentifikasi apakah itu halal atau haramnya. Nah, di HPAI ini yang menjadi pokok prinsip kita yaitu selamat kaitannya dengan sesuatu yang halal dan *thoyyiban*, seperti itu mas. Selanjutnya yaitu **Smart**, dalam artian kita bergabung dan aktif di HPAI akan menjadikan seorang agen bersama keluarganya semakin tambah tereduksi dan tercerahkan atas berbagai pemahaman ilmu tentang konsep kesehatan keluarga, keterampilan bisnis, kemampuan komunikasi, dan karakter kepemimpinan. Ketiga yaitu **Sejahtera**, dengan bonus-bonus yang diberikan oleh Perusahaan HPAI kepada agennya yang berprestasi tentunya akan menambah penghasilannya. Keempat yaitu **Saudara**, saat kita merekrut agen kita anggap mereka sebagai saudara, saling menebar kebaikan dan manfaat. Terus yang terakhir yaitu **Sehat**, bergabung di HPAI akan menjadikan seorang agen dan keluarganya semakin bertambah sehat karena produk-produknya terjamin halal, seperti itu mas.⁴⁵

Selain melakukan pembelian atau penjualan produk-produk HPAI, seorang *upline* di HPAI juga diharuskan untuk melakukan pembinaan ke pada para *downlinenya*. Sebab pada dasarnya untuk sukses di HPAI selain banyak melakukan penjualan produk-produk HPAI juga memiliki jaringan yang kompak dan terbina dengan baik sehingga memunculkan banyak bonus prestasi group/jaringan. Hal itu sebagaimana yang terdapat pada Pasal 6 Hak dan

⁴⁵Wawancara dengan Ibu Dwi Rahayu Nikmawati, Amd, Pemilik Pusat Agency (PA) PT HPAI di Bago Tulungagung pada tanggal 22 Februari 2017 pukul 19.45 WIB

Kewajiban Agen poin 2 huruf (c) Peraturan Keagenan yang berbunyi:⁴⁶ “Agen Berkewajiban mengikuti dan menjalankan *Support System* HPAI”.⁴⁷

Akan tetapi seorang *upline* pun juga tidak bisa mengandalkan pembinaan dan pengembangan jaringan saja untuk mendapatkan banyak bonus. Mau tidak mau juga harus melakukan penjualan produk-produk HPAI baik ke sesama Agen maupun ke Konsumen Pemakai. Berikut penuturan Ibu Dwi:

Kalau pembinaan tanpa penjualan maka hal itu perlu di pertanyakan, pembinaan macam apa yang dilakukan? Pembinaan memang perlu dan itu harus jelas. Seperti pembinaan yang berkaitan dengan produk-produk, atau tentang terapi, gitu.⁴⁸

Kemudian Ibu Dwi melanjutkan terkait bentuk pembinaan.

Yang jelas bentuk pembinaannya biasanya berupa *Home Sharing*. Dan yang pasti *Home Sharing* itu seperti bercerita sih, tidak muluk-muluk, dan bisa di publikasi. Biasanya mengajari bagaimana cara memasarkan produk, membuka AVO, ataupun cara menjadi Stokis bagi Agen Biasa yang belum menjadi Stokis. Sebenarnya untuk untuk pembinaan ini tidak ada target berapa kali dilakukan dalam setahun, tetapi yang pasti kalau di Pusat Agency sini saat melakukan pembinaan harus menyediakan tempat.⁴⁹

Adapun tanggapan Bapak Awang selaku Stokis terhadap pembinaan yang di lakukan oleh *upline* kepada *downlinenya* adalah sebagai berikut:

Sebetulnya gini, di HPAI itu arahnya kan pertama mencetak menjadi terapis *thibunnabawi*, yang kedua jadi konsultan kesehatan yang ketiga, sebagai marketing. Kalau saya cenderung ke *thibunnabawi*. Jadi yang saya ajarkan bagaimana cara mendiagnosa penyakit seseorang.⁵⁰

⁴⁶Peraturan Keagenan PT. HPAI..., hal. 8

⁴⁷HPAI Support System (SS) adalah metode atau konsep atau cara kerja Agen HPAI untuk mencapai kesuksesan Bisnis di Halal Network HPAI dalam satu sistem kerja yang terintegrasi di bawah otoritas CELLS HPAI. Lihat Peraturan Keagenan PT. HPAI..., hal. 15

⁴⁸*Ibid.*, tanggal 24 Februari 2017 pukul 19.50 WIB

⁴⁹*Ibid.*

⁵⁰Wawancara dengan Bapak Awang Darmawan (Stokis) PT. HPAI Tulungagung pada tanggal 22 Februari 2017 pukul 20.30 WIB

Berbeda dengan Bapak Awang, mas Ibrahim yang juga selaku Stokis dalam melakukan pembinaan lebih ke arah marketing. Adapun penuturannya sebagai berikut:

Pembinaan di sini bisa lewat berbagai cara, seperti *broadcast* pesan ke group *Whatsapp*, maupun bertemu secara langsung. Mekanismenya sederhana. Stokis memberi panduan bagaimana cara melakukan pemasaran produk melalui jejaring sosial maupun media lainnya. Selain itu, kalau Agen di bawah saya itu kebetulan wilayah domisilinya jauh, selain saya mengajari memasarkan produk, saya juga mencarikan link-link untuk suplai produk HPAI. Maksudnya link di sini adalah seperti Stokis, PSD atau PA yang domisilinya sama dengan Agen saya yang jauh tadi. Soalnya saya juga punya Agen/*downline* yang domisilinya di Jawa Tengah. Itu sebenarnya untuk memudahkan *downline* saya saja dalam melakukan pembelian. Kan di HPAI bebas belanja pada jaringan lain. Tapi kalau *downline* saya itu mau beli dari saya, ya biasanya saya kirim produknya via JNE atau sejenisnya.⁵¹

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan, peneliti menemukan beberapa temuan penelitian yang berkaitan dengan fokus penelitian peneliti, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Tidak adanya komisi bagi *upline* atau Agen yang berhasil merekrut anggota baru untuk bergabung dalam sistem keagenan PT. HPAI
2. Adanya kebebasan dalam pembelian dan penjualan produk-produk HPAI
3. Penghasilan Agen HPAI ditentukan oleh seberapa banyak poin yang dikumpulkan atas pembelian atau penjualan produk-produk HPAI
4. Tidak ada kewajiban tutup poin di HPAI
5. Adanya target penjualan di HPAI
6. Adanya perbedaan antara Harga Agen dengan Harga Konsumen

⁵¹Wawancara dengan Mas Ibrahim Khasan (Stokis) PT. HPAI Tulungagung pada tanggal 21 Februari 2017 Pukul 14.10 WIB

D. Analisis Temuan Penelitian

Dari beberapa poin temuan penelitian di atas, peneliti melakukan analisis sebagai berikut:

1. Tidak Adanya Komisi Bagi *Upline* Atau Agen Yang Berhasil Merekrut Anggota Baru Untuk Bergabung Dalam Sistem Keagenan PT. HPAI

Adanya biaya registrasi yang harus dibayarkan oleh seorang calon Agen baru HPAI hanya sebatas untuk biaya cetak kartu anggota, biaya katalog, dan biaya buku panduan sukses untuk Agen yang bersangkutan.

Jadi, ketika seorang *upline* merekrut Agen baru tujuannya adalah untuk mengembangkan jaringannya bukan untuk mendapat komisi atas perekrutan Agen baru tersebut. Ketika jaringannya semakin luas maka secara otomatis bonus penjualan yang diterima *upline* tersebut juga semakin banyak karena semakin banyak pula *downlinenya* yang melakukan pembelian produk-produk HPAI ke *upline* tersebut.

Jadi meskipun tidak ada komisi atas perekrutan anggota baru, hal itu bukanlah suatu masalah bagi seorang *upline* atau Agen HPAI. Sebab komisi perekrutan bukan termasuk pendapatan dalam bisnis HPAI. Pendapatan utama para Agen HPAI berasal dari prosentase bonus belanja dan penjualan produk-produk HPAI baik yang dijual ke *downlinenya* ataupun ke konsumen pemakai. Dimana bonus tersebut berasal dari poin setiap produk yang dikalikan dengan prosentase peringkat atau pangkat seorang Agen.

Menurut peneliti, praktik tersebut telah menghindarkan PT. HPAI dari beberapa praktik bisnis yang dilarang oleh Islam. Diantaranya terhindar dari

unsur gharar. Sebab ketika calon Agen baru yang akan mendaftar sebagai Agen resmi HPAI sudah mengetahui biaya administrasi tersebut benar-benar digunakan untuk memperoleh fasilitas yang nantinya akan dinikmati oleh calon Agen baru itu sendiri. Selain itu ketika sudah menjadi Agen resmi HPAI, seorang Agen baru sudah mengetahui produk apa yang nantinya akan dijual. Karena hal-hal yang berkaitan dengan produk HPAI sudah tertera dalam katalog HPAI yang biasanya katalog tersebut diberikan ketika seorang Agen baru mendaftarkan diri menjadi Agen resmi HPAI.

Berikutnya terhindar dari praktik penipuan. Produk-produk HPAI sudah jelas bentuk dan macamnya sehingga produk bukanlah kedok semata untuk mendapat bonus. Di HPAI jika seorang Agen tidak melakukan penjualan produk maka dia juga tidak akan mendapatkan bonus. Jadi di HPAI untuk mendapatkan bonus maka seorang Agen harus benar-benar bekerja memasarkan produk-produk HPAI. Tidak cukup dengan sekedar merekrut Agen baru saja.

2. Adanya Kebebasan Dalam Pembelian dan Penjualan Produk-Produk HPAI

Kebebasan dalam pembelian dan penjualan di sini maksudnya adalah para Agen HPAI bebas untuk melakukan pembelian dan penjualan produk-produk HPAI baik ke Agen dalam satu jaringannya maupun ke Agen lain yang bukan dalam jaringannya.

Seorang Agen di HPAI boleh melakukan pembelian produk-produk HPAI ke jaringan HPAI lain asalkan pangkat Agen yang dijadikan

tempat belanja itu berada di atas Agen yang melakukan pembelanjaan tadi. Urutan sistem keagenan/sistem toko di PT. HPAI dari yang terendah ke atas adalah Agen Biasa, Stokis, Pusat Stokis Daerah, Pusat Agency, dan terakhir Bisnis Center. Misalnya, Stokis dalam jaringan kerja A tidak harus belanja ke Pusat Agency dalam jaringan kerja A. Akan tetapi Stokis tersebut boleh belanja ke Pusat Agency jaringan B.

Begitu juga sebaliknya. Pusat Agency tidak hanya boleh menjual produk-produk HPAI kepada para Stokis dalam jaringannya saja. Pusat Agency juga dapat menjual produk HPAI ke Stokis jaringan lain bahkan ke konsumen pemakai langsung pun juga diperbolehkan.

Kebebasan ini menurut peneliti di maksudkan agar setiap Agen HPAI memiliki kesempatan yang sama untuk sukses berniaga. Karena pada dasarnya sukses di HPAI ini bukan ditentukan hanya dengan jaringan kerja yang banyak tetapi kerja keras dari setiap Agen dalam melakukan pembelanjaan dan pemasaran produk-produk HPAI. Kebebasan dalam pembelanjaan dan penjualan produk-produk HPAI ini juga dimaksudkan untuk memotivasi setiap Agen untuk aktif bekerja dengan memegang prinsip jual beli dalam Islam yaitu saling ridho, dan tanpa paksaan.

Islam memberikan tempat yang tinggi kepada kebebasan individu, yang dibatasi oleh nilai-nilai syariat Islam. Batasan yang dimaksud di sini adalah syariat Islam dan harmoni kepentingan individu dan sosial.

Sehingga konsepsi kebebasan pembelanjaan dan penjualan produk-produk di HPAI lebih mengarah kepada kerja sama, bukan persaingan apalagi

saling mematikan usaha satu dengan yang lainnya. Kalaupun ada persaingan dalam usaha maka itu persaingan dalam hal saling melengkapi kebutuhan antar sesama Agen.

3. Penghasilan Agen HPAI Ditentukan Oleh Seberapa Banyak Poin Yang Dikumpulkan Atas Pembelian Atau Penjualan Produk-Produk HPAI

Semakin sering seorang Agen belanja maka semakin banyak pula poin yang didapatkannya. Tentunya jika banyak poin yang terkumpul maka bonus yang didapat juga semakin banyak dan lebih cepat untuk naik pangkat.

Di HPAI ada yang namanya bonus prestasi group. Bonus prestasi group dipengaruhi oleh belanja pribadi termasuk belanja produk yang dijual ke konsumen, total omset jaringan yang aktif berbelanja dan peringkat yang dipengaruhi sejauh mana seorang Agen berhasil membina jaringan.

Bonus prestasi group adalah selisih persen peringkat (misal M ke EM= 6%) dikali poin bersih (peringkat lebih rendah group). Misal peringkat seorang Agen adalah EM (*Executive Manager*) dan dia memiliki 6 *downline* level 1 masing-masing berperingkat M (*Manager*). Agen tersebut dan para *downline* nya masing-masing melakukan belanja 600 poin. Maka bonusnya sebagai berikut: EM= 26% dan M= 20%, maka ada selisih peringkat *upline* terhadap *downline* sebesar 6%. Di dalam poin belanja *downline* tersebut ada hak *upline* sebesar 6% tanpa mengurangi hak bonus yang jadi bagian hak *downline*. Dimana nilai 1 poin setara Rp. 1000. Maka $6\% \times 600 \text{ poin} \times 6 \text{ orang} \times 1.000 = \text{Rp. } 216.000$

Selain poin belanja aktivitas penjualan produk baik ke *downline* atau ke konsumen pemakai juga menjadi ladang penghasilan di HPAI. Jika seorang Agen melakukan penjualan langsung ke konsumen pemakai maka dia juga akan mendapat keuntungan langsung. Keuntungan langsung merupakan penghasilan utama yang ditawarkan di keagenan HPAI, yaitu selisih antara harga agen dengan harga konsumen. Sebagai contoh seorang Agen menjual Minyak Burung But But kepada konsumen secara langsung. Harga Agen produk tersebut adalah Rp. 28.000 sedangkan harga konsumennya adalah Rp. 45.000. Maka Agen tersebut berhak mendapatkan selisih harga penjualan yaitu sebesar Rp. 17.000.

Menurut peneliti hal ini wajar saja jika diberlakukan di HPAI. Sebab di HPAI menggunakan jasa para Agennya untuk secara tidak langsung mengiklankan produk-produk HPAI ke masyarakat. Sehingga PT. HPAI tidak perlu mengeluarkan biaya iklan untuk produknya. Sebagai gantinya, PT. HPAI memberikan bonus keuntungan langsung kepada Agennya yang berhasil menjual produk HPAI secara langsung kepada konsumen yaitu berupa selisih harga konsumen dengan harga Agen.

Semakin sering seorang Agen melakukan penjualan langsung kepada konsumen maka penghasilannya juga semakin banyak. Itu berarti sukses di HPAI memang tergantung pada seberapa serius usaha seorang Agen untuk memasarkan produk-produk HPAI. Jadi di sini tidak ada penghasilan yang sifatnya merugikan Agen atau pihak lain karena semuanya tergantung kerja keras seorang Agen sendiri.

Jika seorang Agen berhasil membina jaringannya dengan baik sehingga para Agen/*downline* di dalam jaringannya mampu mengumpulkan omset penjualan yang besar maka potensi bonus keagenan yang didapat juga semakin besar. Itu berarti untuk mendapatkan bonus keagenan dalam jaringan juga ditentukan oleh usaha dari seorang *upline* dalam membina dan mensukseskan jaringannya. Sehingga tidak ada keuntungan pasif yang merugikan para *downlinenya*.

Di HPAI seorang Agen memang benar-benar di motivasi untuk selalu bekerja nyata yaitu memasarkan produk-produk HPAI ke masyarakat. Kerja keras seorang Agen sendirilah yang akan menentukan sukses atau tidaknya dia dalam berbisnis di HPAI. Di HPAI juga dituntut untuk loyal pada jaringan baik itu *upline* maupun *downline*. Sehingga untuk mendapat penghasilan yang berasal dari bonus jaringan semua Agen harus terlibat dalam persaingan usaha yang sehat. Karena tujuannya adalah untuk mendapat keuntungan bersama bukan saling mematikan usaha antar sesama Agen.

4. Tidak Ada Kewajiban Tutup Poin di HPAI

Di HPAI tidak ada kewajiban TUPO (Tutup Poin) karena belanja 1 poin pun tetap di input dan mendapatkan bonus sehingga tidak ada prestasi yang hilang sedikitpun.

PT. HPAI tidak mengharuskan para Agennya untuk melakukan tutup poin tiap bulannya. Namun bagi Agen yang ingin mendapat bonus tambahan dari sekedar belanja, menjual produk dan mengembangkan jaringan, Agen tersebut tidak ada salahnya untuk mengejar target tutup poin.

Tutup Poin di sini minimal adalah 200 poin tiap bulannya. 200 poin jika di rupiahkan nilainya kurang lebih antara 500 ribu hingga 600 ribu rupiah. Itu semua tergantung jenis produk yang dijualnya. Sebagai contoh perhitungan tutup poin adalah sebagai berikut:

- Misal Pangkat seorang Agen adalah *executive director* (Pusat Agency) dimana hak persennya adalah 35%
- Pusat Agency tersebut dalam sebulan tutup poin pribadi sebesar 600 poin.
- 1 poin setara dengan 1000 rupiah
- Maka hak bonusnya adalah:
$$600 \times 35/100 \times 1000 = \text{Rp. } 210.000$$
- Bonus senilai Rp. 210.000 inilah yang akan diterima oleh Pusat Agency jika seandainya dia dalam satu bulan mampu tutup poin.

Namun tutup poin ini sifatnya bukan kewajiban, jadi jika seorang Agen HPAI tidak melakukan tutup poin maka poin yang terkumpul dari hasil belanja atau penjualan pribadi yang terakumulasi kurang dari 200 poin di perusahaan pusat tidak akan hangus. Agen tersebut hanya akan mendapat bonus belanja dan penjualan saja tanpa bonus tutup poin.

Praktik bisnis yang diterapkan oleh HPAI tersebut pada dasarnya tidak merugikan para Agennya. Sebab bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada para Agennya benar-benar berdasarkan pada prestasi kerja yang nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan produk. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada Agennya juga jelas jumlahnya. Perusahaan juga tidak memberikan bonus secara pasif kepada para Agennya.

5. Adanya Target Penjualan di HPAI

Target penjualan di sini maksudnya adalah jumlah minimal penjualan produk-produk HPAI yang harus dijual oleh seorang Agen baik ke sesama Agen ataupun ke konsumen pemakai. Target penjualan ini sebagai tolak ukur keberhasilan seorang Agen dan juga untuk mengukur loyalitas seorang Agen terhadap perusahaan.

Jumlah target penjualan bagi setiap tingkatan Agen berbeda. Untuk Stokis akumulasi penjualan dalam empat bulan minimal Rp.1000.000, Pusat Stokis Daerah minimal Rp. 10.000.000 dan Pusat Agency minimal Rp. 15.000.000. Jika target penjualan tersebut tidak terpenuhi maka akan *down grade* ke tingkatan bawahnya.

Adanya target penjualan ini menurut peneliti dimaksudkan sebagai bentuk motivasi bagi para Agen HPAI untuk lebih giat dalam memasarkan produk-produk HPAI. Semakin besar usaha yang ditempuh oleh seorang Agen maka Agen tersebut akan semakin banyak mendapat prestasi kerja sehingga perusahaan juga akan sering memberikan *reward-reward* atau bonus kepada Agen yang berprestasi tersebut.

Jika tidak ada target dalam penjualan seorang Agen akan kurang semangat dalam berbisnis sehingga juga akan berdampak kurang baik bagi Perusahaan Pusat. Sementara dalam Islam memerintahkan kepada setiap orang untuk memiliki semangat kerja yang tinggi untuk kesejahteraan hidupnya. Semangat kerja yang tinggi ini bukan semata-mata untuk mengejar hidup yang hedonis, bukan juga untuk status, apalagi untuk mengejar kekayaan dengan

segala cara. Tetapi semangat kerja yang tinggi di sini lebih diarahkan untuk beribadah dengan cara melakukan perniagaan yang diridhoi oleh Islam. Yaitu berupa semangat para Agen HPAI dalam memasarkan produk-produk HPAI yang bermanfaat bagi masyarakat. Baik karena kandungan produk itu sendiri yang sudah tersertifikasi halal maupun dari harga yang sesuai dengan kondisi pasar.

6. Adanya Perbedaan Antara Harga Agen Dengan Harga Konsumen

Di HPAI mengenal adanya dua macam harga yaitu Harga Agen dan Harga Konsumen. Harga Agen adalah harga produk HPAI untuk Agen HPAI yang ditetapkan oleh perusahaan dan merupakan harga resmi produk yang dipublikasikan di semua media Perusahaan. Sedangkan harga konsumen adalah harga produk HPAI untuk non Agen HPAI yang ditetapkan oleh perusahaan dan merupakan harga resmi produk yang dipublikasikan di semua media Perusahaan.

Selisih antara Harga Agen dengan Harga Konsumen cukup banyak. Misalnya saja untuk produk Minyak Burung But But. Harga Agen dari produk tersebut Rp. 28.000 sedangkan untuk Harga Konsumennya Rp. 45.000. Jadi di sini terdapat selisih harga sebesar Rp. 17.000. Contoh lain produk *Extra Food*. Harga Agen untuk produk *Extra Food* adalah Rp. 65.000 sedangkan untuk Harga Konsumennya adalah Rp. 85.000. Sehingga terdapat selisih harga Rp.20.000.

Perbedaan tersebut lebih disebabkan oleh HPAI tidak menggunakan iklan (Promosi) sehingga harga ditetapkan tidak sama antara Agen dengan non

Agen. Karena orang yang telah bergabung di perusahaan HPAI ia sudah mewakili Perusahaan untuk mempromosikan produk HPAI, dengan demikian maka harga yang ditetapkan oleh HPAI ke anggota lebih murah ketimbang harga non anggota. Karena sudah mengurangi beban biaya promosi dan iklan. Selain itu perbedaan harga bertujuan supaya seorang Agen HPAI saat menjual produk tidak semena-mena dalam menetapkan harga, yaitu harus sesuai dengan harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan HPAI.

Sistem penetapan harga produk yang diterapkan PT. HPAI berdasarkan Harga Agen dan Harga Konsumen ini merupakan hal yang bisa memotivasi para anggota dalam mendapatkan keuntungan dalam menjalankan bisnisnya, dan juga sistem ini dibuat bertujuan untuk mempermudah seorang Agen dalam memasarkan produk-produk HPAI.

Perbedaan harga tersebut lebih dikarenakan Perusahaan ingin memberikan insentif atau bonus kepada Agennya. Sebab, berkat usaha seorang Agen produk HPAI dapat tersebar luas dimana Perusahaan Pusat tidak harus direpotkan dengan aktivitas pengiklanan.

Namun yang perlu dikoreksi adalah penetapan harga yang terdapat pada HPAI harusnya lebih diperhatikan sesuai kebutuhan masyarakat. Produk-produk yang sering dibutuhkan oleh masyarakat seperti minyak terapi, pasta gigi atau sabun harusnya tidak dipatok terlalu mahal dan selisih antara harga konsumen dengan harga agen harusnya diperkecil sehingga dapat dijangkau oleh masyarakat luas.