

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Objek Penelitian

#### 1. Identitas Lembaga

Nama : PT HNI HPAI  
 Alamat : Komplek Billy & Moon, Jalan Kelapa Sawit Raya, blok H-11, Pondok Kelapa, Duren Sawit, Jakarta Timur  
 Fatwa DSN MUI : SK No. 002.124.01/DSN-MUI/I/ 2022 tanggal 24 Januari 2022<sup>1</sup>  
 Keanggotaan APLI: 0154/11/13<sup>2</sup>

#### 2. Visi, Misi, dan Tujuan Agen Distributor PT HNI HPAI

- a) Visi  
Menjadi pemimpin industri halal kelas dunia (dari Indonesia)
- 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, pembangun jaringan, maupun produsen
- c) Tujuan  
PT HNI HPAI merupakan hasil dari perjuangan panjang para agen PT HNI-HPAI dengan tujuan untuk menjayakan produk-produk halal berkualitas yang berasaskan *Thibbunnabawi*, dengan cara membumikan, memajukan, dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui *entrepreneurship*, dan juga turut serta

---

<sup>1</sup> Hasil dokumentasi data Agency Center (AC) PT HNI HPAI milik Ibu Sarah Kustini di Desa Kalirejo RT 01/RW 02, Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, pada tanggal 7 September 2022, pukul 11.31 WIB.

<sup>2</sup> Hasil dokumentasi data Agency Center (AC) PT HNI HPAI milik Ibu Sarah Kustini di Desa Kalirejo RT 01/RW 02, Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, pada tanggal 7 September 2022, pukul 11.31 WIB.

dalam memberdayakan dan mengangkat UMKM nasional.<sup>3</sup>

### 3. Sejarah Singkat Berdirinya PT HNI HPAI

PT HNI HPAI pertama kali didirikan oleh anak bangsa yang merupakan pengusaha-pengusaha muslim yang memiliki tekad serta kemauan kuat untuk memasarkan produk-produk halal, yang aman dikonsumsi oleh masyarakat serta berasal dari herbal (atau tanaman-tanaman yang bermanfaat). PT HNI HPAI lahir pertama kali pada tanggal 19 Maret 2012, pendirian bisnis HNI HPAI bertujuan untuk menjayakan produk-produk halal, berkualitas, berasaskan *thibbunnabawi* serta agar dapat membumikan, memajukan, dan mengaktualisasikan ekonomi Islam di Indonesia melalui entrepreneurship.<sup>4</sup>

Pendiri PT HNI HPAI terdiri dari 18 pengusaha muslim diantaranya adalah Agung Yulianto S.E.Ak., M.Kom., Ari Maryani, H. Rofik Hananto S.E., Ir. Rudi Yanto, H. Muslim M. Yatim Lc., Anton Slamet S.T., Erwin Candra Kelana S.T., Barjana S.Ag., Supriono, Bagus Hernowo, Zulchaidir B. Firly Ramly S.Si., Sudarmani, Adi Suprpto S.E., Amin Sugiharto S.E., Helmi Herdianto, Muhammad Iwan, Wisnu Wijaya Adi Putra S.T., dan Syafrudin, S.Pd. Akan tetapi seiring dengan berjalannya waktu, PT HNI HPAI mampu melebarkan sayap hingga ke seluruh penjuru negeri termasuk di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, dengan menerapkan sistem bisnis MLM (*Multilevel Marketing*) yang sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Motto PT HNI HPAI adalah “Referensi Produk Halal Dunia”, sedangkan tagline PT HNI HPAI adalah “*Halal is My Way*” yang berarti PT HNI HPAI berkomitmen untuk selalu menjadi penyedia produk-produk halal bagi seluruh masyarakat baik yang berada di dalam maupun luar negeri, serta menjadi perusahaan yang dapat

---

<sup>3</sup> Hasil dokumentasi data Agency Center (AC) PT HNI HPAI milik Ibu Sarah Kustini di Desa Kalirejo RT 01/RW 02, Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, pada tanggal 7 September 2022, pukul 11.31 WIB.

<sup>4</sup> Hasil dokumentasi data Agency Center (AC) PT HNI HPAI milik Ibu Sarah Kustini di Desa Kalirejo RT 01/RW 02, Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, pada tanggal 7 September 2022, pukul 11.31 WIB.

mengembangkan bisnis ekonomi Islam hingga ke seluruh penjuru negeri.<sup>5</sup>

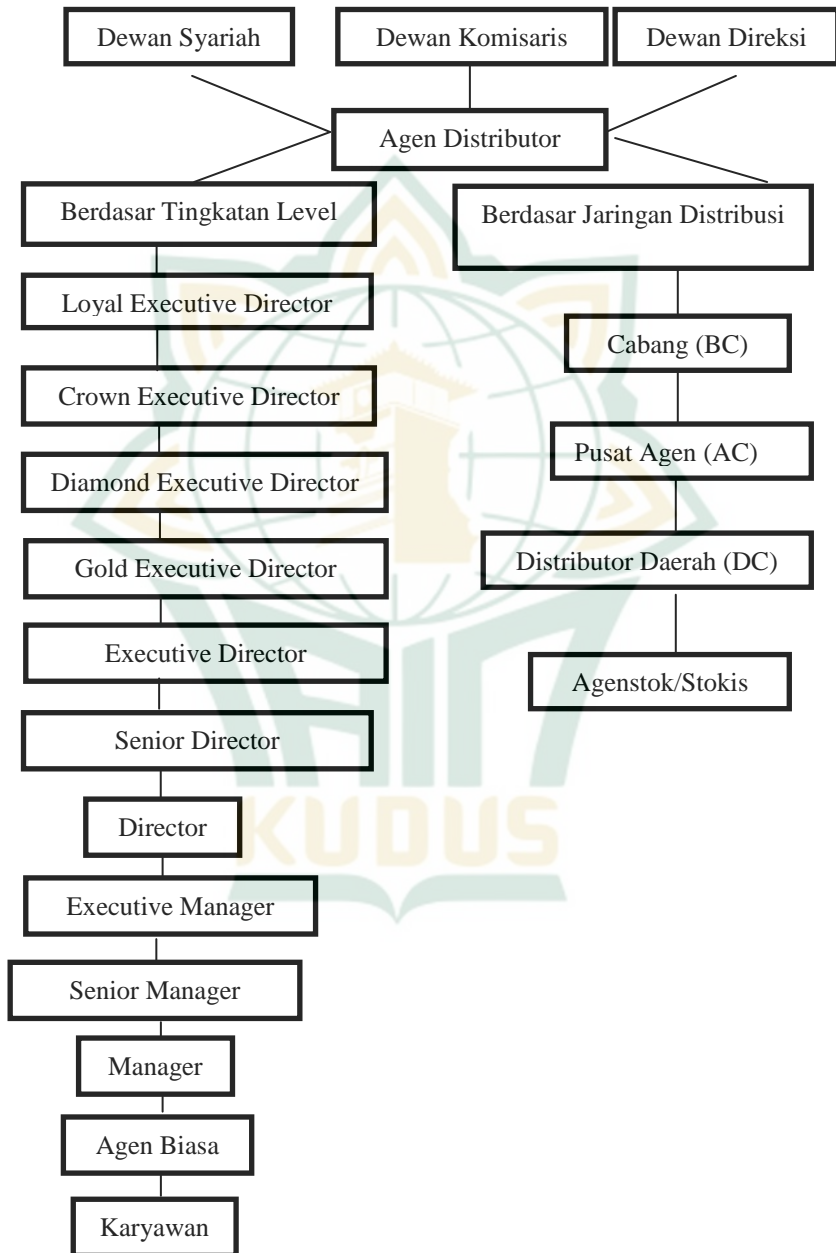


---

<sup>5</sup> Hasil dokumentasi data Agency Center (AC) PT HNI HPAI milik Ibu Sarah Kustini di Desa Kalirejo RT 01/RW 02, Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, pada tanggal 7 September 2022, pukul 11.31 WIB.

#### 4. Struktur Organisasi PT HNI HPAI

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT HNI HPAI



Berikut susunan organisasi PT HNI HPAI tahun 2022<sup>6</sup>:

- a) Pimpinan Dewan Pengawas Syariah
  - Dewan Pengawas Syariah I : Dr. H. Mawardi Muhammad Saleh, M.A.
  - Dewan Pengawas Syariah II : Dr. H. Endy M. Astiwara, M.A.
  - Dewan Pengawas Syariah III : Dr. H. Oni Sahroni, M.A.
- b) Pimpinan Dewan Komisaris
  - Pimpinan Dewan Komisaris I : H. Muslim M. Yatim, Lc
  - Pimpinan Dewan Komisaris II : H. Rofik Hananto, S.E.
  - Pimpinan Dewan Komisaris III : Erwin Chandra Kelana, S.T.
- c) Pimpinan Dewan Direksi
  - Pimpinan Dewan Direksi I : H. Agung Yulianto, S.E., Ak., M.Kom.
  - Pimpinan Dewan Direksi II : Amir Hamzah
  - Pimpinan Dewan Direksi III : Abdul Aziz
  - Pimpinan Dewan Direksi IV : Wahyudi Hidayat
  - Pimpinan Dewan Direksi V : Rini Iswanti
- d) LED (*Leader Executive Director*)
  - Terdiri dari agen yang telah berada di atas posisi CED (*Crown Executive Director*) dan telah dianggap berhasil mencapai kestabilan omset/jaringan dalam bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) PT HNI HPAI.
- e) CED (*Crown Executive Director*)
  - Terdiri dari agen yang telah berada di atas posisi DED (*Diamond Executive Director*) dan telah dianggap berhasil mencapai kestabilan omset/jaringan dalam bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) PT HNI HPAI.
- f) DED (*Diamond Executive Director*)
  - Terdiri dari agen yang telah berada di atas posisi GED (*Gold Executive Director*) dan telah dianggap

---

<sup>6</sup> PT HNI-HPAI, *Panduan Sukses HPAI (Success Guide Book)*, (Jakarta Timur: PT HNI HPAI, 2022, 10.

berhasil mencapai kestabilan omset/jaringan dalam bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) PT HNI HPAI.

g) GED (*Gold Executive Director*)

Terdiri dari agen yang telah berada di atas posisi ED (*Executive Director*) dan telah dianggap berhasil mencapai kestabilan omset/jaringan dalam bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) PT HNI HPAI.

h) EM (*Executive Director*)

Terdiri dari agen yang telah berada di atas posisi SM (*Senior Director*) dan telah dianggap berhasil mencapai kestabilan omset/jaringan dalam bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) PT HNI HPAI.

i) SM (*Senior Manager*)

Terdiri dari agen yang telah berada di atas posisi *Director* dan telah dianggap berhasil mencapai kestabilan omset/jaringan dalam bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) PT HNI HPAI.

j) *Director*

Terdiri dari agen yang telah berada di atas posisi EM (*Executive Manager*) dan telah dianggap berhasil mencapai kestabilan omset/jaringan dalam bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) PT HNI HPAI.

k) *Manager*

Terdiri dari agen yang telah berada di atas posisi Agen Biasa dan telah dianggap berhasil mencapai kestabilan omset/jaringan dalam bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) PT HNI HPAI.

l) Agen Biasa

Merupakan setiap agen yang telah bergabung ke dalam bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) PT HNI HPAI.

m) Karyawan

Merupakan setiap pekerja yang bekerja dalam pabrik guna membantu proses produksi dalam bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) PT HNI HPAI.

## 5. Produk-Produk PT HNI HPAI

PT HNI HPAI memiliki berbagai macam produk, baik produk obat-obatan herbal, produk makanan dan minuman herbal, produk keseharian seperti sabun,

sampo, dan deterjen hingga produk berupa hijab dan sarung. Berikut adalah contoh gambaran produk yang dimiliki oleh PT HNI HPAI.<sup>7</sup>

a) *Siena (Jati Cina)*

Gambar 4.2 Produk HNI



Siena merupakan salah satu produk herbal dari PT HNI HPAI, yang terbuat dari sinergi tanaman daun siena dan lidah buaya. Siena memiliki fungsi untuk membantu melancarkan pencernaan dan proses buang air besar.

b) HNI Coffee

Gambar 4.3 Produk HNI



HNI Coffee merupakan salah satu produk minuman kopi herbal dari PT HNI HPAI, yang terbuat dari krimer nabati, gula, kopi instan, ekstrak habbatussauda, madu serbuk, susu kambing, serta coklat. HNI Coffee memiliki

<sup>7</sup> PT HNI-HPAI, *Panduan Sukses HPAI (Success Guide Book)*, (Jakarta Timur: PT HNIHPAI, 2022, 9.

fungsi untuk membantu menjaga kesehatan serta meningkatkan daya tahan tubuh.

c) Green Wash Detergent

Gambar 4.4 Produk HNI



Green Wash Detergent merupakan salah satu produk herbal dari PT HNI HPAI yang terbuat dari bahan-bahan herbal alami. Green Wash Detergent memiliki fungsi untuk membersihkan pakaian dari kuman dan kotoran pada baju

d) Promol12

Gambar 4.5 Produk HNI



Promol12 merupakan salah satu produk herbal dari PT HNI HPAI, yang terbuat dengan menggunakan bahan-bahan herbal alami. Promol12 memiliki sebagai pupuk organik penyubur tanaman, selain itu Promol12 juga digunakan sebagai suplemen pada pakan ternak dan pakan ikan.



## e) HNI Hijab

Gambar 4.6 Produk HNI



HNI Hijab merupakan salah satu produk fashion dari PT HNI HPAI, yang terbuat dari bahan-bahan berkualitas serta diproduksi dengan penuh dedikasi.

## 6. Distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus

Pada saat ini PT HNI HPAI telah memiliki banyak agen distributor yang tersebar di seluruh wilayah, baik dalam maupun luar negeri. Dalam pengembangan bisnisnya, PT HNI HPAI membentuk beberapa tingkatan atau level jaringan bisnis untuk mempermudah proses pengembangan bisnisnya serta untuk memberikan apresiasi kepada setiap agen distributor PT HNI HPAI yang berprestasi. Agen distributor PT HNI HPAI dalam setiap jaringan bisnis memiliki tingkatan atau level jaringan bisnis yang berbeda-beda, mulai dari agen biasa sampai dengan LED (Leader Executive Director).<sup>8</sup>

Selain membentuk beberapa tingkatan atau level jaringan bisnis untuk mempermudah proses pendistribusian produk, PT HNI HPAI juga membentuk tingkatan jaringan distribusi. Semakin menuju tingkatan atas, menunjukkan bahwa semakin luas cakupan wilayah distribusi, jumlah anggota distributor, serta volume pendistribusian produk. Beberapa tingkatan tersebut dimulai dari agen distributor

<sup>8</sup> Hasil dokumentasi data Agency Center (AC) PT HNI HPAI milik Ibu Sarah Kustini di Desa Kalirejo RT 01/RW 02, Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, pada tanggal 7 September 2022, pukul 11.31 WIB.

biasa, Agenstok atau Stokis, Stokis Daerah atau DC (Distribution Center), Pusat Agen atau AC (Agency Center), serta untuk tingkatan distributor yang teratas yaitu tingkatan Cabang atau BC (Business Center).<sup>9</sup>

## 7. Sistem Bisnis PT HNI HPAI

### a) Sistem Jaringan Binsis PT HNI HPAI

PT HNI HPAI atau yang biasa disebut HNI merupakan salah satu bisnis yang menggunakan sistem jaringan bisnis model *network marketing (multilevel marketing)* syariah. Tujuan penggunaan sistem jaringan bisnis tersebut adalah untuk memaksimalkan pengembangan potensi dalam pemberdayaan umat untuk meraih kesuksesan bersama baik dunia maupun akhirat. Setiap agen atau distributor HNI dalam menjalankan bisnis HNI harus memiliki sikap atau karakter MAMPU (Mau, Antusias, Mandiri, Positif, dan Ulet) dengan menjalankan cara kerja yang benar (CaKeB) sesuai dengan arahan mentor (*upline*). Dengan sistem jaringan bisnis model *network marketing (multilevel marketing)* syariah serta karakter MAMPU, dan cara kerja yang benar (CaKeB) diharapkan dapat tercipta para pengusaha muslim lokal yang berkualitas serta berdaya guna bagi seluruh elemen masyarakat dan negara.<sup>10</sup>

Penggunaan sistem jaringan bisnis model *network marketing (multilevel marketing)* syariah dianggap paling sesuai oleh PT HNI HPAI dikarenakan sistem jaringan bisnis model *network marketing (multilevel marketing)* syariah memiliki keunggulan tersendiri yang dianggap sangat cocok oleh perusahaan serta dapat menambah efektivitas dan efisiensi biaya distribusi. PT HNI HPAI melakukan alokasi anggaran biaya iklan kepada para agen atau distributor produk dari PT HNI HPAI, sebagai pengganti biaya iklan melalui media

---

<sup>9</sup> Hasil dokumentasi data Agency Center (AC) PT HNI HPAI milik Ibu Sarah Kustini di Desa Kalirejo RT 01/RW 02, Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, pada tanggal 7 September 2022, pukul 11.31 WIB.

<sup>10</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, (Jakarta: CELLS-HNI, 2017), 29.

elektronik, sehingga PT HNI HPAI tidak lagi memerlukan iklan melalui media elektronik untuk pendistribusian produknya.<sup>11</sup>

Dengan menggunakan sistem jaringan bisnis model *network marketing (multilevel marketing)* syariah, HNI selalu berkomitmen untuk membangun bisnis yang sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam seperti prinsip keadilan, amanah, dan kemanfaatan terhadap lingkungan. Meskipun masih banyak yang memiliki pandangan buruk tentang sistem jaringan bisnis model *network marketing (multilevel marketing)* syariah, akan tetapi tidak berarti bahwa semua sistem jaringan bisnis model *network marketing (multilevel marketing)* syariah adalah sama. Pada saat ini HNI sudah memiliki sertifikat halal, baik terkait produk maupun bisnis dari DSN MUI Pusat. Dalam struktur manajemen HNI juga terdapat dewan pengawas yang berasal dari DSN MUI Pusat yaitu Dr. H. Mawardi Muhammad Saleh, M.A., Dr. H. Endy M. Astiwaru, M.A., serta Dr. H. Oni Sahroni, M.A.<sup>12</sup>

#### Gambar 4.7 Sertifikat DSN MUI Pusat<sup>13</sup>



<sup>11</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 129.

<sup>12</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 107.

<sup>13</sup> PT HNI-HPAI, *Flipchart Presentation Success Is My Right Halal Is My Way*, (Jakarta Timur: PT HNI HPAI, 2017), 5.

Selain sertifikat dari DSN MUI Pusat, PT HNI HPAI juga telah mendapatkan sertifikat dari lembaga APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). Hal ini menunjukkan bahwa PT HNI HPAI telah masuk ke dalam keanggotaan dari APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia) merupakan lembaga yang ditunjuk oleh pemerintah pusat, untuk menyeleksi terkait adanya bisnis-bisnis dengan model penjualan langsung, agar sesuai dengan UU Pemerintah RI dimana sebuah bisnis penjualan langsung harus memenuhi beberapa nilai seperti adil dan benar, tidak menggunakan metode bisnis *Money Game* dan *Member get Member*, model bisnis skim cepat kaya, piramida bonus, model bisnis MLM *binary*, model bisnis MLM *trinary*, ataupun unsur-unsur lainnya yang mengandung perjudian, ketidakjelasan bisnis, maupun segala macam bentuk investasi bodong lainnya.<sup>14</sup>

**Gambar 4.8 Sertifikat Keanggotaan APLI<sup>15</sup>**



<sup>14</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 107-108.

<sup>15</sup> PT HNI-HPAI, *Flipchart Presentation Success Is My Right Halal Is My Way*, 05

Sistem bisnis network marketing syariah yang dijalankan oleh PT HNI HPAI mengutamakan prinsip-prinsip keadilan serta selalu disesuaikan dengan kaidah syariah Islam. Hal ini dapat diperhatikan dari beberapa hal diantaranya seperti diterapkannya biaya pendaftaran atau registrasi anggota baru yang terjangkau dan tanpa adanya minimal pembelian produk tertentu. Selain itu pemberian bonus juga disesuaikan dengan akad *ju'alah* (akad penentuan bonus dengan perhitungan tertentu yang sesuai dengan hukum Islam). HNI tidak memperkenankan adanya bonus *recruitment* atau *sponsoring*, sehingga pemberian bonus berdasarkan atas hasil penjualan (*based on sale*) bukan berdasarkan hasil perekrutan agen atau distributor baru.<sup>16</sup>

b) Cara Kerja Bisnis HNI

Cara untuk memulai bisnis di HNI adalah dengan melaksanakan proses pendaftaran atau registrasi agen baru terlebih dahulu, melalui agen atau distributor HNI yang terdapat pada wilayah sekitar. Setelah terdaftar sebagai agen atau distributor PT HNI HPAI, maka agen atau distributor PT HNI HPAI tersebut disarankan agar mengikuti arahan mentor (jika memiliki kemauan untuk melaksanakan bisnis HNI), sehingga agen atau distributor HNI yang baru bergabung tersebut tidak merasa kesulitan dalam melaksanakan bisnis HNI serta memahami segala sesuatu baik terkait produk, bisnis, maupun hal-hal lainnya terkait HNI.<sup>17</sup>

Cara kerja dalam bisnis serta pendistribusian produk-produk HNI sering disebut dengan istilah PCA (Pakai, Cerita, Ajak). Pakai merupakan istilah bagi suatu agen atau anggota distributor PT HNI HPAI agar menggunakan produk atau kebutuhan harian yang dibutuhkan dengan menggunakan produk-produk HNI. Hal ini bertujuan agar agen atau anggota distributor PT HNI HPAI dapat merasakan secara langsung kegunaan

---

<sup>16</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 108.

<sup>17</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 194.

produk-produk HNI, sehingga ketika menjalankan bisnis HNI tidak merasa kesulitan dalam kegiatan promosi ataupun penyampaian manfaat produk-produk HNI kepada masyarakat. Agen atau anggota distributor PT HNI HPAI tidak dibebankan untuk menggunakan produk-produk HNI dalam jumlah tertentu, sehingga para agen atau anggota distributor PT HNI HPAI dapat memilih secara bebas, sesuai kebutuhan masing-masing.<sup>18</sup>

Cara kerja berikutnya setelah Pakai adalah Cerita. Cerita merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh agen atau anggota distributor PT HNI HPAI dalam melaksanakan kegiatan bisnis HNI serta melakukan kegiatan distribusi produk. Hal-hal yang diperkenankan dalam kegiatan Cerita adalah terkait manfaat produk serta bisnis, yang telah didapatkan oleh agen atau anggota distributor PT HNI HPAI, selama proses penggunaan produk serta proses pelaksanaan bisnis HNI.<sup>19</sup>

Cara kerja yang terakhir yang biasa dilaksanakan oleh para agen atau anggota distributor PT HNI HPAI Ajak. Ajak merupakan istilah bagi Agen atau anggota distributor PT HNI HPAI untuk mengajak orang lain atau masyarakat untuk turut serta pada bisnis HNI. Baik sebagai konsumen produk-produk HNI, maupun sebagai pelaksana kegiatan bisnis atau pendistribusian produk-produk HNI.<sup>20</sup>

Dalam pelaksanaan kegiatan bisnis HNI, setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI akan dibekali dengan *support system* yang cukup lengkap, untuk menunjang kemudahan dalam proses pelaksanaan bisnis. Salah satu *support system* yang diberikan oleh perusahaan kepada para agen atau anggota distributor PT HNI HPAI adalah *website AVO (Agent Virtual Office)*.

---

<sup>18</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 194.

<sup>19</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 195.

<sup>20</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 196.

AVO (*Agent Virtual Office*) merupakan salah satu fasilitas *support system* yang diberikan oleh PT HNI HPAI kepada para agen atau anggota distributor PT HNI HPAI, secara gratis serta bertujuan untuk mempermudah pelaksanaan bisnis HNI. Selain fasilitas *support system* berupa *website* AVO (*Agent Virtual Office*), dalam menjalankan kegiatan bisnisnya para agen atau anggota distributor PT HNI HPAI juga akan diberikan bimbingan secara langsung oleh mentor yang sekaligus merupakan *upline* dari agen atau anggota distributor HNI tersebut.<sup>21</sup>

c) Perhitungan Bonus Agen/Distributor PT HNI HPAI

Dalam pelaksanaan kegiatan bisnisnya, penurunan omset atau hasil kinerja tidak dapat mengakibatkan terjadinya penurunan pangkat atau level yang dimiliki oleh suatu agen atau distributor HNI. Sebaliknya, jika terjadi suatu peningkatan level atau pangkat dari hasil prestasi kinerja suatu agen distributor HNI, maka tidak dapat mengakibatkan terjadinya *cut off* jaringan (meskipun mitra tersebut telah melampaui level atau pangkat dari *upline* atau mentornya). Hasil pengumpulan poin dari setiap pembelian agen distributor HNI menjadi hak milik 100 % setiap agen distributor HNI yang belanja, tanpa pengurangan apapun. Pemberian *reward* kepada agen distributor HNI yang berprestasi (berhasil mencapai hasil kinerja yang maksimal), bukan berasal dari keuntungan agen atau distributor HNI, akan tetapi berasal dari keuntungan perusahaan.<sup>22</sup>

Pemberian bonus dan *reward* kepada agen distributor PT HNI HPAI dilakukan pada setiap bulan oleh tim manajemen perusahaan, bonus akan ditransfer kepada para agen atau anggota distributor PT HNI HPAI pada setiap awal bulan (sebelum tanggal 10 pada setiap awal bulannya). Untuk bonus yang didapat, akan berbeda-beda pada setiap agen atau anggota distributor

---

<sup>21</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 196.

<sup>22</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 109.

PT HNI HPAI. Perhitungan bonus disesuaikan dengan beberapa instrumen perhitungan bonus seperti level atau pangkat yang dimiliki oleh setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI dalam kegiatan bisnis serta total atau kalkulasi hasil pembelian atau pendistribusian produk dalam satu bulan. Ada banyak jenis bonus yang bisa diperoleh bagi setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI, dalam kegiatan bisnis serta pendistribusian produknya, beberapa diantaranya adalah Bonus Prestasi Pribadi (BPP), Bonus Prestasi Group (BPG), Bonus Generasi Pangkat (BGP), Royalti Stabilitas Belanja (RSB), Royalty Kemajuan Jaringan (RKJ), serta Bonus Agenstok.<sup>23</sup>

Bonus Prestasi Pribadi (BPP) merupakan bonus yang proses perhitungannya berdasarkan pada persentase pangkat atau level jaringan yang dimiliki oleh setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI serta berdasarkan pada nilai Target Prestasi (TP) atau total kalkulasi pembelian dan pendistribusian produk yang dilakukan oleh agen atau anggota distributor PT HNI HPAI dalam kalkulasi satu bulan tertentu. Semakin tinggi tingkatan level atau pangkat yang dimiliki oleh suatu agen atau anggota distributor PT HNI HPAI maka akan semakin tinggi pula nilai BPP nya, semakin besar nilai Target Prestasi (TP) yang dimiliki oleh suatu agen atau anggota distributor PT HNI HPAI maka akan semakin besar pula nilai BPP-nya. Nilai BPP akan tetap terhitung tanpa ada batas minimum jumlah pembelian.<sup>24</sup>

Bonus Prestasi Group (BPG) merupakan bonus yang proses perhitungannya berdasarkan pada prestasi kelompok anggota yang dimiliki oleh setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI serta berdasarkan pada nilai pangkat atau level yang dimiliki oleh seorang agen atau anggota distributor PT HNI HPAI yang telah

---

<sup>23</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 179.

<sup>24</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 179.



dikurangi dengan omset yang didapatkan oleh setiap jalur atau anggota kelompok yang dimiliki oleh seorang agen atau anggota distributor PT HNI HPAI. Semakin tinggi tingkatan level atau pangkat yang dimiliki oleh suatu agen atau anggota distributor PT HNI HPAI maka akan semakin tinggi pula nilai Bonus Prestasi Group (BPG)-nya, semakin besar omset yang terkumpul dalam seluruh kelompok anggota suatu agen atau anggota distributor PT HNI HPAI maka akan semakin besar pula nilai Bonus Prestasi Group (BPG)-nya. Semakin banyak anggota atau jalur aktif yang dimiliki oleh setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI, maka akan semakin besar pula Bonus Prestasi Group (BPG)-nya. Syarat untuk memperoleh Bonus Prestasi Group (BPG) adalah minum pembelanjaan dalam setiap bulan berjumlah 100 poin.<sup>25</sup>

Bonus Generasi Pangkat (BGP) merupakan bonus yang diberikan kepada setiap agen atau anggota distributor PT HNI dengan minimum pangkat atau level manager serta telah memiliki anggota agen atau distributor dengan pangkat atau level manager juga. Semakin tinggi tingkatan level atau pangkat yang dimiliki oleh suatu agen atau anggota distributor PT HNI HPAI maka akan semakin tinggi pula nilai Bonus Generasi Pangkat (BGP)-nya, semakin besar omset yang terkumpul dalam seluruh kelompok anggota suatu agen atau anggota distributor PT HNI HPAI maka akan semakin besar pula nilai Bonus Generasi Pangkat (BGP)-nya. Semakin banyak anggota yang berpangkat manager, maka akan semakin besar pula Bonus Generasi Pangkat (BGP)-nya. Bonus Generasi Pangkat (BGP) dapat terhitung hingga 10 generasi jalur yang dimiliki oleh setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI. Syarat untuk memperoleh Bonus Generasi Pangkat

---

<sup>25</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 180.

(BGP) adalah minum pembelanjaan dalam setiap bulan berjumlah 200 poin.<sup>26</sup>

Royalti Stabilitas Belanja (RSB) merupakan bonus yang diberikan kepada setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI yang berpangkat mulai dari agen biasa hingga manager pada suatu bulan tertentu, serta telah melakukan proses pembelanjaan produk HNI sebanyak 200 poin selama tiga bulan berturut-turut atau sebanyak 600 poin selama 1 bulan. Sehingga semakin rutin agen atau anggota distributor dalam melakukan proses pembelanjaan minimal sebanyak 200 poin setiap bulannya, maka akan semakin sering mendapatkan Royalti Stabilitas Belanja (RSB).<sup>27</sup>

Royalty Kemajuan Jaringan (RKJ) merupakan bonus yang diberikan kepada setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI yang berpangkat mulai dari senior manager hingga level atau pangkat di atasnya secara keseluruhan, serta telah melakukan proses pembelanjaan produk HNI sebanyak 200 poin dalam setiap bulannya. Semakin tinggi tingkatan level atau pangkat yang dimiliki oleh suatu agen atau anggota distributor PT HNI HPAI maka akan semakin tinggi pula nilai Bonus Royalty Kemajuan Jaringan (RKJ)-nya, semakin besar omset yang terkumpul dalam seluruh kelompok anggota suatu agen atau anggota distributor PT HNI HPAI maka akan semakin besar pula nilai Bonus Royalty Kemajuan Jaringan (RKJ)-nya. Jika TP pribadi mencapai hingga 600 poin, maka Royalty Kemajuan Jaringan (RKJ) akan dikali tiga.<sup>28</sup>

Bonus Agenstok merupakan bonus tambahan yang berhak didapatkan oleh setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI dalam setiap bulannya, atas hasil penjualan toko dari proses pendistribusian produknya. Semakin tinggi tingkat atau level jaringan

---

<sup>26</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 181.

<sup>27</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 181.

<sup>28</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 182.

distribusi yang dimiliki oleh agen atau anggota distributor PT HNI HPAI, maka akan semakin tinggi pula bonus agenstok yang didapatkan serta semakin banyak volumen transaksi atau pendistribusian produknya, maka nilai bonus agenstok yang diperoleh setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI tersebut juga semakin besar.<sup>29</sup>

#### 8. AVO (*Agent Virtual Office*) HNI

Di dalam halaman utama atau beranda setelah penulisan logo dan semboyan dari PT HNI HPAI terdapat beberapa menu utama yang berisikan tentang menu profil, menu produk, menu success plan, menu agenda, menu promosi, menu galeri, dan menu unduh. Letak menu utama tersebut berada di bawah logo dan semboyan PT HNI HPAI serta berada di atas “AVO LOGIN”. Menu profil berisikan tentang gambaran umum, visi dan misi, alamat perusahaan, hubungan kerja sama, daftar nama pimpinan utama, serta alamat lengkap PT HNI HPAI baik secara *offline* maupun *online*. Menu produk berisikan tentang berbagai produk herbal PT HNI HPAI, menu success plan berisikan tentang rencana dan sistem kerja perusahaan yang hendak dicapai untuk meraih kesuksesan oleh para agen atau anggota PT HNI HPAI.

Menu agenda berisikan tentang daftar agenda yang dalam waktu dekat akan dilaksanakan oleh PT HNI HPAI, menu promosi berisikan tentang promosi-promosi tertentu yang sedang diberikan oleh perusahaan kepada para agen atau anggota distributor PT HNI HPAI, menu galeri berisikan tentang dokumentasi kegiatan yang dilaksanakan oleh perusahaan bersama para agen distributor dan atau bersama para karyawan PT HNI HPAI, menu unduh berisikan tentang beberapa file seperti formulir pendaftaran BC (Business Center) dan AC (Agency Center) PT HPAI (Herba Penawar Alwahida Indonesia)-Halal Network International (HNI, serta beberapa file surat kuasa yang

---

<sup>29</sup> Zulchaidir B. Firly Ramly, S.Si., *Dwilogi The Master Book to be The Best Market Leader (Hand Book for Agents of Halal Network International)*, 183.

dapat diunduh serta digunakan oleh agen atau anggota distributor PT HNI HPAI sebagaimana mestinya.<sup>30</sup>

**Gambar 4.9 Beranda Agent Virtual Office (AVO) HNI<sup>31</sup>**



Untuk dapat menjalankan kegiatan operasional bisnis HNI secara maksimal, maka setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI harus dapat memahami penggunaan akun Agent Virtual Office (AVO) yang dimiliki dengan baik. Di dalam akun Agent Virtual Office (AVO) HNI terdapat beberapa menu dengan fungsi yang berbeda-beda, yang harus dipahami dengan baik oleh agen atau anggota distributor PT HNI HPAI. Menu-menu yang terdapat dalam setiap akun agen atau anggota distributor PT HNI HPAI adalah sama untuk seluruh tingkatan agen atau anggota distributor PT HNI HPAI, menu-menu pada setiap akun Agent Virtual Office (AVO) agen atau anggota distributor PT HNI HPAI adalah sebagai berikut.<sup>32</sup>

<sup>30</sup> PT HNI-HPAI, Agent Virtual Office (Menu pada Beranda Agent Virtual Office (AVO) HNI), 16 Desember 2022, <https://hni.net/>

<sup>31</sup> PT HNI-HPAI, Agent Virtual Office (Beranda Agent Virtual Office (AVO) HNI), 16 Desember 2022, <https://hni.net/>

<sup>32</sup> PT HNI-HPAI, Agent Virtual Office (Isi menu utama pada "AVO Login" Agent Virtual Office (AVO) HNI), 16 Desember 2022, <https://hni.net/>

a) Beranda

Beranda akun AVO (Agent Virtual Office) agen HNI merupakan halaman pertama yang terdapat pada akun Agent Virtual Office (AVO) agen atau anggota distributor PT HNI HPAI. Beranda memuat pemberitahuan dan informasi terbaru terkait bisnis HNI yang diberikan oleh perusahaan kepada seluruh agen atau anggota distributor PT HNI HPAI. Pada beranda akun AVO (Agent Virtual Office) agen HNI juga terdapat informasi biodata dan ringkasan perkembangan bisnis agen atau anggota distributor PT HNI HPAI.

b) Menu Perkembangan Bisnis

Menu perkembangan bisnis berisi tentang menjadi 3 menu yaitu menu geneologi, menu road to LED, dan menu generasi pangkat. Berikut penjelasannya masing-masing:

c) Menu Geneologi

Menu geneologi berisi tentang daftar nama anggota agen atau distributor beserta status yang dimiliki oleh setiap anggota agen atau distributor HNI. Selain itu di dalam menu geneologi juga terdapat rangkuman hasil perolehan poin beserta bonus yang didapatkan oleh agen atau anggota distributor PT HNI HPAI pada periode bulan tertentu.

d) Menu Road to LED (Loyal Executive Director)

Menu road to LED berisi tentang promo yang diberikan oleh perusahaan kepada setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI, yang dianggap telah memenuhi syarat untuk naik pada peringkat LED (Loyal Executive Director) atau menempati posisi sebagai LED (Loyal Executive Director). LED (Loyal Executive Director) merupakan posisi tertinggi yang berhak dimiliki oleh setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI yang dapat mencapai kestabilan bisnis dengan baik.

e) Menu Generasi Pangkat

Menu generasi pangkat berisi tentang daftar nama anggota yang dimiliki oleh setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI yang telah berhasil mencapai suatu tingkatan level tertentu pada periode bulan tertentu.

f) Menu E-wallet

Menu e-wallet terbagi menjadi 2 menu yaitu menu registrasi e-wallet dan menu mutasi e-wallet. Berikut penjelasannya masing-masing:

g) Menu Registrasi E-wallet

Menu registrasi e-wallet berisi tentang data e-wallet yang dimiliki oleh setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI.

h) Menu Mutasi E-wallet

Menu mutasi e-wallet berisi tentang catatan transaksi keuangan yang bersumber dari bonus atau penghasilan agen atau anggota distributor PT HNI HPAI.

i) Menu HNI Cash

HNI cash merupakan fitur baru yang terletak juga pada AVO (Agent Virtual Office) agen HNI yang secara khusus diberikan kepada setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI untuk mempermudah transaksi keuangan bisnis HNI, terutama bagi agen atau anggota distributor PT HNI HPAI yang belum memiliki rekening. Melalui HNI cash setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI dapat melakukan transaksi jual beli produk HNI yang tersedia pada pasar *online* HNI atau HNI.id, selain itu melalui HNI cash agen atau anggota distributor PT HNI HPAI juga dapat melakukan kegiatan *redeem* dengan mudah kepada seluruh rekening bank, dapat membantu dalam transaksi pembayaran pulsa, token listrik, pembayaran tagihan BPJS, HNI cash juga dapat digunakan untuk melakukan penarikan uang secara tunai pada BC (Business Center) HNI yang ada pada berbagai wilayah. Menu HNI cash terbagi menjadi 4 menu yaitu

menu VA HNI cash, menu transfer HNI cash, menu redeem HNI cash, dan menu mutasi HNI cash. Berikut penjelasannya masing-masing:

1) Menu VA HNI Cash

Menu VA HNI cash berisi layanan yang berfungsi untuk membantu setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI dalam proses pengecekan bonus yang telah terkumpul pada periode waktu/bulan tertentu.

2) Menu Transfer HNI Cash

Menu transfer HNI cash berisi layanan yang berfungsi untuk membantu setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI dalam kegiatan transfer kepada sesama agen HNI.

3) Menu Redeem HNI Cash

Menu redeem HNI cash berisi layanan yang berfungsi untuk membantu setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI dalam proses transaksi pengisian bonus yang telah terkumpul pada saldo VA HNI cash menuju nomor rekening yang dikehendaki oleh agen atau anggota distributor PT HNI HPAI.

4) Menu Mutasi HNI Cash

Menu mutasi HNI cash berfungsi untuk membantu setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI dalam proses pengecekan transaksi transfer uang atau bonus yang telah dilakukan agen atau anggota distributor PT HNI HPAI kepada alamat tujuan dalam akumulasi dan jangka waktu kegiatan transaksi keuangan yang dilaksanakan selama satu bulan terakhir.

5) Menu Keuangan

Menu keuangan terbagi menjadi 4 menu yaitu menu statement bonus, menu total bonus, menu bukti potong PPh 21 dan menu poin promo. Berikut penjelasannya masing-masing:

6) Menu Statement Bonus

Menu statement bonus berisi tentang informasi terkait letak posisi bonus berada atau

pernyataan terkait status bonus yang diperoleh agen atau anggota distributor PT HNI HPAI pada AVO (Agent Virtual Office) HNI.

7) Menu Total Bonus

Menu total bonus berisi tentang informasi terkait rincian bonus yang didapatkan oleh agen atau anggota distributor PT HNI HPAI pada AVO (Agent Virtual Office) HNI.

8) Menu Bukti Potong PPh 21

Menu bukti potong PPh 21 berisi tentang informasi terkait jumlah pemotongan PPh 21 dari bonus yang telah didapatkan oleh agen atau anggota distributor PT HNI HPAI pada AVO (Agent Virtual Office) HNI.

9) Menu Poin Promo

Menu poin promo berisi tentang informasi terkait promo terbaru yang diberikan oleh PT HNI HPAI kepada seluruh agen atau anggota distributor PT HNI HPAI yang dianggap telah memenuhi syarat, isi dari menu poin promo sama dengan isi yang ditampilkan pada beranda AVO (Agent Virtual Office) HNI.

10) Menu Keagenan

Menu keagenan terbagi menjadi 5 menu yaitu menu registrasi agen, menu virtual card, menu e-book, menu laporan Agenstok, dan menu daftar Agenstok yang ada di seluruh wilayah. Berikut penjelasannya masing-masing:

11) Menu Registrasi Agen

Menu registrasi agen PT HNI HPAI berisi tentang format pendaftaran bagi agen yang ingin mendaftarkan anggota baru.

12) Menu Virtual Card

Menu virtual card berisi kartu tanda keanggotaan PT HNI HPAI yang dimiliki oleh setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI, yang dapat dicetak secara mandiri oleh setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI.



13) Menu E-Book

Menu e-book berisi Buku Panduan Sukses HNI dan Buku Katalog Produk HNI, yang dapat dicetak secara mandiri oleh setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI.

14) Menu Laporan Agenstok

Menu laporan Agenstok berisi tentang laporan hasil input pembelian produk yang dilakukan oleh setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI pada pusat distributor PT HNI HPAI dalam periode satu bulan tertentu.

15) Daftar Agenstok

Menu daftar Agenstok berisi tentang data diri serta alamat lengkap Agenstok PT HNI HPAI yang berada di seluruh wilayah.

16) Menu Rewards

Menu rewards terbagi menjadi 3 menu yaitu menu voucher event, menu voucher discount, dan menu sertifikat. Berikut penjelasannya masing-masing:

17) Menu Voucher Event

Menu voucher event berisi penawaran kepada para agen atau anggota distributor PT HPAI (Herba Penawar Alwahida Indonesia) terkait suatu voucher kegiatan yang hendak dilaksanakan oleh PT HNI HPAI, agar para agen atau anggota distributor PT HPAI (Herba Penawar Alwahida Indonesia) dapat turut serta pada event atau kegiatan yang akan diselenggarakan oleh PT HNI HPAI.

18) Menu Voucher Discount

Menu voucher discount berisi suatu penawaran tertentu kepada para agen atau anggota distributor PT HPAI (Herba Penawar Alwahida Indonesia) terkait voucher potongan harga tertentu pada proses pembelian barang atau produk HNI.

## 19) Menu Sertifikat

Menu sertifikat berisi tentang sertifikat *online* terhadap suatu hasil pelaksanaan kegiatan yang telah dilaksanakan oleh para agen atau anggota distributor PT HPAI (Herba Penawar Alwahida Indonesia). Sertifikat *online* tersebut dapat dicetak secara mandiri oleh setiap agen atau anggota distributor PT HNI HPAI.

## 20) Menu Promo

Menu promo berisi tentang promo yang diberikan oleh PT HNI HPAI kepada para agen atau anggota distributor PT HNI HPAI yang dianggap memenuhi syarat untuk turut serta dalam promo.

## 21) Menu Web Replika

Menu web replika berisi tentang catatan calon mitra yang sudah tercantum dan hendak bergabung menjadi anggota team suatu agen atau anggota distributor PT HNI HPAI.

## 22) Menu Katalog Produk

Menu katalog produk berisi tentang produk-produk dari PT HNI HPAI yang meliputi cosmetic and home care, health food and beverage, serta herbs product.

## 23) Menu Profil Pengguna

Menu profil pengguna berisi tentang profil singkat dari agen atau anggota distributor PT HNI HPAI beserta opsi atau menu pengaturan untuk memperbaiki data agen atau anggota distributor PT HNI HPAI yang terdapat perubahan.

## 24) Menu Informasi

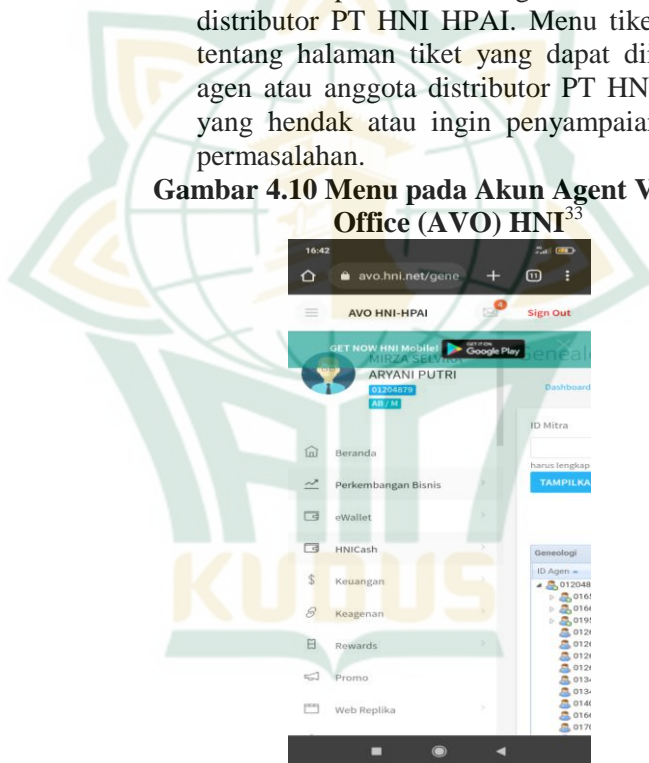
Menu informasi berisi tentang beberapa menu seperti kamus istilah, daftar SK dan SE, serta kontak resmi perusahaan PT HNI HPAI. Kamus istilah berisi istilah-istilah penting yang terdapat pada AVO (Agent Virtual Office) HNI. Daftar SK dan SE berisi beberapa informasi penting secara lengkap

terkait perubahan atau tambahan peraturan perusahaan PT HNI HPAI. Kontak resmi berisi tentang alamat akun sosial media dan nomor pelayanan agen atau anggota distributor PT HNI HPAI.

## 25) Menu CRM

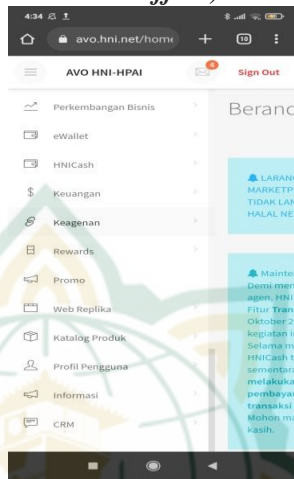
Menu CRM terdiri dari menu FAQ dan menu tiket. Menu FAQ berisi tentang info, *request*, dan komplain yang ingin didapatkan atau disampaikan oleh agen atau anggota distributor PT HNI HPAI. Menu tiket berisi tentang halaman tiket yang dapat diisi oleh agen atau anggota distributor PT HNI HPAI yang hendak atau ingin penyampaian suatu permasalahan.

**Gambar 4.10 Menu pada Akun Agent Virtual Office (AVO) HNI<sup>33</sup>**



<sup>33</sup> PT HNI-HPAI, Agent Virtual Office (Menu pada Akun Agent Virtual Office (AVO) Agen HNI, 21 Desember 2022, <https://hni.net/>)

**Gambar 4.11 Menu pada Akun AVO (Agent Virtual Office) HNI<sup>34</sup>**



Untuk prosedur pendaftaran Agent Virtual Office (AVO) HNI adalah sebagai berikut:<sup>35</sup>

- a) Bagi anggota yang ingin mendaftar pertama kali harus melakukan pendaftaran dengan mengisi biodata serta melaksanakan transaksi pembayaran sebesar Rp10.000 untuk mengganti beberapa fasilitas yang telah disediakan oleh PT HNI HPAI
- b) Setelah melaksanakan transaksi pembayaran sebesar Rp10.000 (sebagai pengganti fasilitas yang akan diberikan oleh PT HNI HPAI), maka calon agen distributor HNI tersebut harus terlebih dahulu mengisi beberapa biodata seperti nama, jenis kelamin, tempat dan tanggal lahir, nomor identitas, alamat, kode pos, negara asal, provinsi, kota, nomor HP, email, nomor rekening bank yang aktif, beserta nama bank, kota bank, serta nama mitra HNI yang membantu dalam proses pendaftaran agen HNI.

<sup>34</sup> PT HNI-HPAI, Agent Virtual Office (Menu pada Akun Agent Virtual Office (AVO) Agen HNI, 21 Desember 2022, <https://hni.net/>

<sup>35</sup> Sarah Kustini, wawancara oleh penulis, 24 September, 2022, wawancara 4, transkrip.

- c) Pelaksanaan pendaftaran harus dibantu oleh agen atau mitra HNI yang aktif serta memiliki saldo pendaftaran agen baru. Pelaksanaan pendaftaran agen adalah menggunakan menu registrasi agen Agent Virtual Office (AVO).
- d) Setelah calon agen HNI mengisi biodata secara lengkap pada Agent Virtual Office (AVO) milik mitra HNI yang membantu proses pendaftaran, maka langkah selanjutnya adalah klik simpan dan *input*.
- e) Setelah data berhasil dalam proses simpan dan *input* pada menu registrasi agen Agent Virtual Office (AVO), maka agen atau distributor baru HNI tersebut sudah dapat memulai melaksanakan kegiatan bisnis HNI.

## **B. Deskripsi Data Penelitian**

### **1. Kinerja Distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus**

Ada beberapa hal yang distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus lakukan untuk menghadapi masa pandemi Covid-19. Masing-masing distributor mengaku memiliki strategi dan usaha tersendiri untuk menyelamatkan bisnisnya di tengah masa pandemi Covid-19. Seperti informasi yang disampaikan oleh Ibu Sarah Kustini yang menduduki posisi sebagai AC (*Agency Center*) PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Beliau mengaku bahwa selama masa pandemi Covid-19 Pusat Agen atau AC (*Agency Center*) HNI miliknya memiliki beberapa strategi serta kinerja tersendiri untuk mempertahankan bisnis di tengah masa pandemi Covid-19. Sehingga AC (*Agency Center*) miliknya tetap ramai pembeli, meskipun tidak seramai pada hari-hari biasanya atau sebelum terjadi pandemi Covid-19.<sup>36</sup>

Ibu Sarah Kustini juga memaparkan bahwa tokonya pernah beberapa kali mengalami penurunan omset pada masa pandemi Covid-19. Dalam laporan penjualan

---

<sup>36</sup> Sarah kustini, oleh penulis, 7 September 2022, 15, transkrip.

barang yang telah direkap oleh Ibu Sarah Kustini, tercatat adanya beberapa kali penurunan volume penjualan barang, seperti bulan Januari 2020 hingga bulan Maret 2020 misalnya, terjadi penurunan volume penjualan barang dari sekitar Rp176.819.250,00 menjadi hanya sekitar Rp137.128.500,00. Meskipun penurunan omset yang terjadi tidak terlalu signifikan akan tetapi hal tersebut menjadi tantangan tersendiri bagi Ibu Sarah Kustini dan tim untuk menghadapinya. Sehingga Ibu Sarah Kustini berusaha untuk segera memperbaiki dan membentuk strategi tersendiri untuk menghadapi masa pandemi Covid-19 tersebut.<sup>37</sup>

Beberapa strategi dan usaha yang Ibu Sarah Kustini lakukan bersama tim adalah dengan memaksimalkan penggunaan teknologi komunikasi berupa *smartphone*. Senada dengan pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Sarah Kustini, Ibu Yuli Hertanti juga menyampaikan bahwa selain niat dan kemauan yang tinggi serta istikamah, dalam berbisnis juga sangat diperlukan kemampuan yang baik dalam memahami fungsi teknologi, seperti *smartphone*. Pemanfaatan teknologi yang dilakukan secara optimal dapat mempermudah berbagai aktivitas bisnis yang dijalankan. Dalam pemasaran produk HNI misalnya Ibu Yuli Hertanti dan tim selalu menggunakan berbagai aplikasi yang tersedia dalam *smartphone*, seperti Whatsapp dan Zoom Meeting untuk melakukan kegiatan promosi dan komunikasi dengan para mitra dan juga rekan bisnisnya. Hal ini menjadi salah satu cara yang Beliau lakukan untuk mempertahankan eksistensi bisnis HNI di tengah masa pandemi Covid-19.<sup>38</sup>

Kinerja yang baik sangat diperlukan untuk menghadapi berbagai tantangan pada masa pandemi Covid-19. Hal ini juga diungkapkan oleh Ibu Titik Indah Mulyani yang berkedudukan sebagai DC (*Distribution Center*) PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Ibu Titik Indah Mulyani menyampaikan bahwa

---

<sup>37</sup> Titik Indah Mulyani, oleh penulis, 8 September 2022, 7, transkrip.

<sup>38</sup> Sarah kustini, oleh penulis, 7 September 2022, 15, transkrip.

pada masa pandemi covid-19 diperlukan adanya komunikasi dan kerja sama yang lebih intens antara masing-masing anggota *team* dalam menghadapi berbagai tantangan pada masa pandemi Covid-19. Menurut Ibu Titik Indah Mulyani, selain komunikasi dan kerja sama yang lebih intens antara masing-masing anggota *team* dalam menghadapi berbagai tantangan pada masa pandemi Covid-19, untuk menghadapi masa pandemi Covid-19 juga dibutuhkan adanya ilmu pengetahuan dan kemampuan yang mendukung untuk memperoleh hasil kinerja yang maksimal, sehingga perlu adanya kegiatan pelatihan-pelatihan bisnis untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki oleh anggota/agen distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.<sup>39</sup>

Informasi tersebut kemudian dibenarkan oleh Mas Muhammad Ali selaku agen/anggota distributor PT HNI HPAI yang baru bergabung di wilayah Undaan, Kabupaten Kudus. Beliau membenarkan bahwa untuk menghadapi masa pandemi Covid-19 dibutuhkan kinerja, pengetahuan, serta kemampuan yang optimal sehingga dapat bertahan di tengah keterbatasan yang ada pada masa pandemi Covid-19. Menurut Mas Muhammad Ali yang juga merupakan karyawan dari Ibu Sarah Kustini menjelaskan bahwa, dengan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki secara optimal maka akan terbentuk kinerja yang optimal pula, sehingga distributor PT HNI HPAI akan tetap dapat bertahan dalam berbagai kondisi di tengah masa pandemi Covid-19.<sup>40</sup>

Bapak Noor Kamto yang juga berkedudukan sebagai agen distributor baru di wilayah Undaan, Kabupaten Kudus juga menjelaskan bahwa dari pengalamannya bersama tim, selain teknologi dan berbagai pelatihan yang digunakan oleh distributor PT HNI HPAI dalam menghadapi pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Terdapat beberapa kinerja lainnya yang dilakukan oleh distributor

---

<sup>39</sup> Titik Indah Mulyani, oleh penulis, 8 September 2022, 7, transkrip.

<sup>40</sup> Muhammad Ali, oleh penulis, 11 September 2022, 2, transkrip.

PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus dalam menghadapi pandemi Covid-19 yaitu dengan melaksanakan kegiatan promosi secara berkala melalui berbagai forum maupun media sosial yang tersedia, seperti membuat berbagai video kreatif yang kemudian disebarluaskan melalui sosial media.<sup>41</sup>

Dari beberapa pemaparan para narasumber, maka kinerja distributor PT HNI HPAI di kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus telah memenuhi beberapa indikator kinerja yang cukup baik. Indikator kinerja merupakan pengukuran kinerja untuk menggambarkan tingkat pencapaian/hasil kerja dari sebuah organisasi. Menurut Prof. Akdon terdapat 5 indikator kinerja yang biasanya digunakan untuk menggambarkan tingkat pencapaian (atau hasil kerja) dalam sebuah organisasi yaitu: Indikator kinerja *input* (masukan), indikator kinerja *output* (keluaran), indikator kinerja *outcome* (hasil), indikator kinerja *benefit* (manfaat), serta indikator kinerja *impact* (dampak). Berikut penjelasan terkait beberapa indikator kinerja yang terdapat pada kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19, di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus:<sup>42</sup>

a) Indikator Kinerja *Input* (Masukan)

Indikator kinerja *input* (masukan) merupakan indikator utama yang harus diperhatikan oleh setiap organisasi. Segala bentuk masukan perlu dilakukan pertimbangan baik terkait dana, sumber daya, informasi, kebijakan maupun hal lainnya, sehingga pada akhirnya nanti dapat dihasilkan *output* (keluaran) yang optimal. Indikator kinerja *input* (masukan) pada distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus (pada masa pandemi Covid-19) dapat diperhatikan/diukur dengan mengetahui jumlah pembelanjaan barang/produk untuk modal kegiatan promosi/distribusi yang dilakukan selama masa pandemi Covid-19.<sup>43</sup>

---

<sup>41</sup> Noor Kamto, oleh penulis, 10 September 2022, 3, transkrip.

<sup>42</sup> Akdon, *Manajemen Strategi untuk Manajemen Pendidikan*, 168-170.

<sup>43</sup> Sarah kustini, oleh penulis, 7 September 2022, 15, transkrip.



Berdasarkan informasi yang disampaikan oleh Ibu Sarah Kustini sebagai salah satu distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus jumlah pembelanjaan barang atau produk HNI selama masa pandemi Covid-19 masih cukup banyak, bahkan menurut pendapat Ibu Sarah Kustini tidak jauh berbeda dari masa sebelum pandemi. Rata-rata jumlah pembelanjaan barang yang terjadi di AC (*Agency Center*) milik Ibu Sarah Kustini masih di atas angka Rp100.000.000,00 per bulan, pada masa pandemi Covid-19<sup>44</sup>.

Kemudian hal tersebut juga dibenarkan oleh Ibu Titik Indah Mulyani, bahwasanya selama masa pandemi justru ada beberapa produk yang semakin banyak peminatnya. Salah satu contoh produk yang semakin banyak peminatnya pada masa pandemi Covid-19 adalah produk madu. Menurut pemaparan Ibu Titik Indah Mulyani hal tersebut dikarenakan pada saat pandemi Covid-19 produk madu banyak dibutuhkan untuk menjaga kekebalan atau imunitas tubuh.<sup>45</sup>

b) Indikator Kinerja *Output* (Keluaran)

Indikator kinerja *output* (keluaran) merupakan suatu indikator yang digunakan untuk mengukur keluaran dari segala proses *input* (masukan) yang menjadi tolak ukur utama suatu indikator kinerja. Indikator kinerja *output* (keluaran) merupakan hasil dari suatu kegiatan yang telah dicapai baik berupa hal fisik maupun tidak. Indikator kinerja *Output* (keluaran) pada distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus (pada masa pandemi Covid-19) dapat diperhatikan/diukur dengan mengetahui seberapa banyak target pasar yang dibentuk oleh anggota distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus (pada masa pandemi Covid-19).

---

<sup>44</sup> Sarah kustini, oleh penulis, 7 September 2022, 15, transkrip.

<sup>45</sup> Titik Indah Mulyani, oleh penulis, 8 September 2022, 7, transkrip.

Ibu Yuli Hertanti selaku DC (*Distribution Center*) PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus menerangkan bahwa target pemasaran produk HNI selama masa pandemi Covid-19 masih cukup banyak, bahkan menurut Beliau lebih banyak dari hari-hari biasa (sebelum masa pandemi Covid-19). Menurut Beliau hal tersebut dikarenakan produk-produk HNI pada masa pandemi Covid-19 justru lebih banyak diminati, terutama untuk obat atau makanan dan minuman herbalnya. Sejalan dengan yang disampaikan oleh Ibu Yuli Hertanti, Ibu Titik Indah Mulyani juga menyampaikan bahwa memang sebenarnya kondisi pandemi dapat dimanfaatkan untuk mengajak orang untuk beralih kepada makanan, minuman, dan obat-obatan herbal. Sehingga target pemasaran produk HNI pada masa pandemi Covid-19 seharusnya dapat terbentuk lebih banyak dari masa sebelum terjadi pandemi Covid-19. Jika pada sebelum masa pandemi Covid-19 hanya ditargetkan sebesar 100 orang misalnya, maka pada masa pandemi Covid-19 jumlahnya harus lebih itu, menurut pendapat dari Ibu Yuli Hertanti.<sup>46</sup>

c) Indikator Kinerja *Outcome* (Hasil)

Indikator kinerja *outcome* (hasil) merupakan indikator yang digunakan untuk mengukur kualitas atau hasil dari keluaran atau output suatu kegiatan dan berfungsi sebagai instrumen terpenting yang digunakan untuk menentukan kualitas kinerja dari suatu anggota dalam organisasi. Jika *outcome* (keluaran)nya hasilnya baik, maka seharusnya *outcome* (hasil)nya juga baik. Indikator kinerja *outcome* (hasil) pada distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus (pada masa pandemi Covid-19) dapat diperhatikan/diukur dengan mengetahui seberapa banyak target pasar yang telah terpenuhi.<sup>47</sup>

---

<sup>46</sup> Yuli Hertanti, oleh penulis, 9 September 2022, 4, transkrip.

<sup>47</sup> Sarah kustini, oleh penulis, 7 September 2022, 15, transkrip.

Berdasarkan informasi dari Ibu Sarah Kustini, meskipun pada masa pandemi Covid-19 terdapat banyak hambatan seperti adanya pembatasan sosial berskala besar yang ditetapkan oleh pemerintah, akan tetapi dengan memanfaatkan teknologi secara maksimal tim Ibu Sarah Kustini berhasil mencapai target pasar yang telah disusun. Hasil kinerja yang dilakukan selama masa pandemi Covid-19 cukup memuaskan menurut Beliau. Ada beberapa kali proses kenaikan omset penjualan barang yang terjadi selama masa pandemi Covid-19, di AC (*Agency Center*) milik Ibu Sarah Kustini. Seperti pada bulan Mei hingga bulan Juni, tahun 2021, terjadi kenaikan hasil penjualan barang sebesar Rp48.088.250,00, selain itu pada tim Ibu Sarah Kustini juga terdapat penambahan beberapa anggota distributor baru. Bahkan atas prestasi yang berhasil diperoleh Beliau tersebut, Beliau mendapatkan sebuah *reward* berupa 1 unit sepeda motor yang diberikan secara langsung oleh PT HNI HPAI.<sup>48</sup>

Sejalan dengan yang disampaikan oleh Ibu Sarah Kustini, menurut pendapat dari Bapak Noor Kamto pada masa pandemi Covid-19, Beliau yang berprofesi sebagai tukang pijat yang juga merangkap sebagai distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus juga menerangkan bahwa pada masa pandemi Covid-19, jasa pijatnya menjadi lebih ramai dengan menggunakan bantuan minyak urut dari HNI yang bernama MHS (Minyak Herba Sinergi) HNI. Bapak Noor Kamto juga memaparkan bahwa pada masa pandemi Covid-19 Beliau telah berhasil mencapai kenaikan peringkat yang sebelumnya hanya sebagai agen biasa menjadi manajer HNI, karena kenaikan jumlah penjualan produk dan bertambahnya anggota distributor yang Beliau miliki.<sup>49</sup>

---

<sup>48</sup> Sarah kustini, oleh penulis, 7 September 2022, 15, transkrip.

<sup>49</sup> Noor Kamto, oleh penulis, 10 September 2022, 3, transkrip.

d) Indikator Kinerja *Benefit* (Manfaat)

*Benefit* (manfaat) merupakan bagian pelengkap dari hasil atau *outcome*. *Benefit* (manfaat) bergantung kepada seberapa besar hasil atau *outcome* yang dihasilkan atau dapat diterima oleh konsumen. Indikator kinerja *benefit* (manfaat) pada distributor PT HNI HPAL di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus (pada masa pandemi Covid-19) dapat diperhatikan/diukur dengan mengetahui seberapa banyak pelanggan atau mitra yang merasa puas dengan pelayanan dan kepemimpinan yang dimiliki oleh para *upline* dalam bisnis HNI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.<sup>50</sup>

Mas Muhammad Ali yang juga sebagai karyawan dari Ibu Sarah Kustini memaparkan bahwa, selama menjadi pemimpin dalam tim, Ibu Sarah Kustini diakui selalu memberikan yang terbaik bagi anggota tim Beliau. menurut Mas Muhammad Ali dalam melayani setiap pembeli atau mitra Ibu Sarah Kustini senantiasa dengan ikhlas dan sabar memberikan pelayanan dan bantuan, meskipun kadangkala masih banyak kritik dan saran yang dilontarkan kepada Beliau. Hal tersebut diakui juga oleh Ibu Sarah Kustini bahwa Beliau dalam melayani setiap pemesanan barang selalu berusaha dengan maksimal.<sup>51</sup>

Ibu Sarah Kustini juga menyampaikan bahwa Beliau selalu berusaha menjaga kesediaan stok produk-produk HNI yang sering dibutuhkan para pelanggannya, sehingga jika sewaktu-waktu dibutuhkan Beliau dapat membantu para pelanggan/mitra untuk menyediakan produk yang dibutuhkan tersebut. Selain menjaga kesediaan stok barang/produk yang dibutuhkan para pelanggan, menurut Mas Muhammad Ali, Ibu Sarah Kustini juga selalu berusaha membantu anggota timnya ketika memiliki berbagai kendala dalam menjalankan bisnis

---

<sup>50</sup> Muhammad Ali, oleh penulis, 11 September 2022, 2,transkrip.

<sup>51</sup> Muhammad Ali, oleh penulis, 11 September 2022, 2,transkrip.

atau melakukan kegiatan promosi di lapangan. Kemudian Ibu Sarah Kustini membenarkan pernyataan dari Mas Muhammad Ali, bahwa Beliau mengaku tidak keberatan jika harus membantu mengunjungi calon prospek anggota milik mitranya pada suatu wilayah atau membantu melakukan promosi produk kepada mitra-mitra Beliau di suatu tempat.<sup>52</sup>

Sejalan dengan yang disampaikan oleh Mas Muhammad Ali, Ibu Yuli Hertanti juga senang berbelanja di AC (*Agency Center*) milik Ibu Sarah Kustini. Ibu Yuli Hertanti mengaku meskipun Beliau bukan berasal dari tim Ibu Sarah Kustini, akan tetapi Beliau merasa senang ketika berbelanja di AC (*Agency Center*) milik Ibu Sarah Kustini karena menurut Beliau AC (*Agency Center*) milik Ibu Sarah Kustini merupakan penyedia produk-produk HNI yang cukup lengkap, terutama produk yang dibutuhkan selama masa pandemi Covid-19. Sehingga jika mendadak ada pesanan dari mitra, Beliau dapat dengan segera memenuhinya.<sup>53</sup>

e) Indikator Kinerja *Impact* (Dampak)

Dampak merupakan sebuah jawaban yang diberikan kepada organisasi atas manfaat yang telah diterima dari hasil dan keluaran yang telah dihasilkan oleh suatu organisasi. Dampak yang ditimbulkan dari suatu *input* atau masukan sangat bergantung pada *output* (keluaran) dan *outcome* (hasil) yang dihasilkan oleh sebuah organisasi. Indikator kinerja *impact* (dampak) pada distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus (pada masa pandemi Covid-19) dapat diperhatikan/diukur dengan mengetahui seberapa besar rasa puas atau senang para mitra selama bergabung dan berbelanja dengan distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.<sup>54</sup>

---

<sup>52</sup> Sarah kustini, oleh penulis, 7 September 2022, 15, transkrip.

<sup>53</sup> Sarah kustini, oleh penulis, 7 September 2022, 15, transkrip.

<sup>54</sup> Muhammad Ali, oleh penulis, 11 September 2022, 2,transkrip.

Berdasarkan pemaparan dari Mas Muhammad Ali, Beliau menyampaikan bahwa selama bergabung di HNI, Beliau merasa sangat senang dan puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh para mitra maupun mentor bisnis Beliau. Beliau mengakui, bahwa ketika memiliki berbagai kendala dalam melaksanakan kegiatan bisnis HNI, Ibu Sarah Kustini yang juga sebagai mentor Beliau selalu memberikan arahan dan bantuan berupa dukungan ilmu pengetahuan secara penuh terhadap Beliau. Dalam pemenuhan kebutuhan akan produk-produk HNI juga Beliau mengaku mudah dan sangat cepat, sehingga Beliau merasa sangat nyaman dalam menjalankan bisnis HNI.<sup>55</sup>

Beliau juga mengaku merasa nyaman bergabung di HNI karena berbisnis di HNI tidak diberikan target tertentu dalam penjualan barang/produknya. Komunikasi yang dimiliki antar sesama anggota tim distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus juga baik dan akrab, sehingga sesama rekan distributor dapat saling membantu ketika mengalami berbagai kendala. Hal tersebut sejalan dengan pendapat yang disampaikan oleh Ibu Titik Indah Mulyani, bahwa Ibu Titik Indah Mulyani juga merasa senang dan nyaman bergabung bersama HNI, karena banyak kegiatan serta pengalaman positif yang didapatkan selama bergabung di HNI.<sup>56</sup>

## **2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus**

Selain indikator kinerja, ada beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja yaitu:<sup>57</sup>

### **a) Faktor Individu**

Faktor individu berhubungan dengan beberapa hal yang berasal dari dalam diri karyawan itu sendiri.

---

<sup>55</sup> Sarah kustini, oleh penulis, 7 September 2022, 15, transkrip.

<sup>56</sup> Muhammad Ali, oleh penulis, 11 September 2022, 2,transkrip.

<sup>57</sup> Khaerul Umam, *Perilaku Organisasi*, (Bandung: Pustaka Setia, 2010), 190.

Faktor individu dapat berupa sifat-sifat atau kemampuan dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab yang diberikan oleh perusahaan. Selain berupa sifat-sifat yang dimiliki oleh seorang karyawan, faktor individu juga mencakup beberapa komponen lainnya seperti latar belakang keluarga, pengalaman kerja yang pernah diperoleh, tingkat kehidupan sosial, serta demografi seorang karyawan.

Ibu Sarah Kustini memaparkan bahwa sebagian besar anggota tim yang Beliau miliki, memiliki sikap mental dan komunikasi yang baik. Banyak dari para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus yang berlomba-lomba untuk memberikan pelayanan sebaik mungkin terhadap para mitra maupun pelanggan HNI. Ibu Sarah Kustini juga memaparkan bahwa distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus hampir seluruhnya memiliki sikap mental yang cukup kuat dan tangguh, karena dalam melakukan kegiatan promosi seluruh distributor sudah sering atau terbiasa mengalami berbagai penolakan oleh konsumen atau target pasar yang dituju. Dari berbagai penolakan yang dialami oleh para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus tersebut, menjadikan para distributor terbiasa dengan berbagai kondisi sulit, termasuk kondisi akibat adanya pandemi Covid-19. Sehingga pada masa pandemi tersebut, para distributor dapat menyesuaikan diri dengan memanfaatkan penggunaan media sosial secara maksimal<sup>58</sup>.

b) Faktor Psikolog

Faktor psikolog mengandung beberapa hal terkait persepsi, peran, motivasi, dan kepuasan kerja yang dimiliki oleh seorang karyawan dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab yang diberikan oleh perusahaan. Sebagian besar anggota distributor PT HNI HPAI mengaku senang bergabung dalam bisnis HNI. Mas Muhammad Ali yang sebagai

---

<sup>58</sup> Sarah kustini, oleh penulis, 7 September 2022, 15, transkrip.

anggota distributor PT HNI HPAL, mengaku bahwa selama beberapa bulan bergabung dalam bisnis HNI, merasa senang karena HNI memiliki produk dan sistem bisnis yang baik atau sesuai syariah islam. Selain itu di HNI terdapat mentor bisnis yang senantiasa berkenan memberikan bimbingan jika terdapat kendala dalam melaksanakan kegiatan/bisnis HNI<sup>59</sup>.

Sejalan yang disampaikan oleh Mas Muhammad Ali tersebut, Bapak Noor Kamto juga merasa sangat senang dapat bergabung dalam bisnis HNI. Karena Beliau menemukan produk yang sangat mendukung kegiatan-kegiatan bisnis pijat urut yang selama ini dijalannya. Dengan menggunakan produk dari HNI berupa minyak herbal sinergi, banyak pelanggan yang mengaku cocok dan tidak jarang juga tertarik untuk membeli. Jadi bisnis HNI bagi Bapak Noor Kamto, merupakan pendukung dan pengembang utama dari bisnis yang sebelumnya Bapak Noor Kamto miliki.<sup>60</sup>

#### c) Faktor Organisasi

Faktor organisasi tidak lagi berkaitan dengan diri karyawan. Faktor organisasi berkaitan secara langsung dengan lingkungan kerja atau lingkungan di luar diri karyawan yang meliputi struktur organisasi, tugas yang harus dilaksanakan, kepemimpinan dan aturan yang diterapkan oleh perusahaan, serta penghargaan yang diberikan oleh perusahaan. Menurut Ibu Sarah Kustini, distributor HNI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus selama masa pandemi COVID-19 memiliki komunikasi dan kerja sama yang sangat baik.<sup>61</sup> Sejalan yang disampaikan oleh Ibu Sarah Kustini, Ibu Titik Indah Mulyani juga menyampaikan bahwa selama masa pandemi para mentor sering memantau kinerja para distributor, dengan mengadakan pertemuan melalui zoom

---

<sup>59</sup> Muhammad Ali, oleh penulis, 11 September 2022, 2, transkrip.

<sup>60</sup> Noor Kamto, oleh penulis, 10 September 2022, 3, transkrip.

<sup>61</sup> Sarah kustini, oleh penulis, 7 September 2022, 15, transkrip.



meeting dan juga group whatsapp.<sup>62</sup> Menurut Ibu Yuli Hertanti juga bahwa tim distributor HNI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus miliknya mengaku tidak mengalami kendala yang terlalu signifikan dengan adanya pandemi Covid-19, karena terdapat dukungan yang diberikan oleh para mentor secara penuh serta adanya lingkungan kerja yang nyaman dan komunikatif.<sup>63</sup>

### C. Analisis Data Penelitian

#### 1. Analisis Kinerja Distributor PT HNI HPAI pada Masa Pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus

Pada bagian sebelumnya peneliti telah menjelaskan deskripsi dari data-data penelitian terkait kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Selanjutnya peneliti akan membahas terkait analisis masing-masing hasil/temuan yang peneliti dapatkan di lapangan. Menurut Prof. Akdon, untuk menentukan hasil kerja/kinerja suatu distributor, terdapat beberapa indikator yang harus terpenuhi dengan baik, seperti indikator kinerja *input* (masukan), indikator kinerja *output* (keluaran), indikator kinerja *outcome* (hasil), indikator kinerja *benefit* (manfaat), serta indikator kinerja *impact* (dampak).

Menurut temuan peneliti, kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus cukup baik. Hal tersebut dapat ditunjukkan dari hasil analisis beberapa indikator kinerja dengan mempertimbangkan beberapa aspek yang memiliki keterkaitan seperti kesesuaian kinerja dengan perencanaan atau tujuan organisasi, kesesuaian kinerja dengan hasil, perbandingan hasil kerja/kinerja dengan tahun-tahun sebelumnya, perbandingan hasil kerja/kinerja dengan organisasi lainnya yang sejenis, serta perbandingan hasil kerja/kinerja dengan standar kerja organisasi. Dan berikut merupakan hasil analisis yang peneliti lakukan:

---

<sup>62</sup> Titik Indah Mulyani, oleh penulis, 8 September 2022, 7, transkrip.

<sup>63</sup> Yuli Hertanti, oleh penulis, 9 September 2022, 4, transkrip.

- a) Indikator kinerja *Input* (masukan)
- 1) Aspek Kesesuaian Kinerja dengan Perencanaan atau Tujuan Organisasi

Pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus jumlah pembelanjaan barang/produk untuk modal kegiatan promosi/distribusi yang dilakukan oleh para distributor PT HNI HPAI masih cukup banyak dan tidak jauh berbeda dengan masa-masa sebelum pandemi Covid-19. Hal tersebut sudah sesuai dengan tujuan PT HNI HPAI. Karena para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus telah melakukan usaha sebaik mungkin agar omset yang dihasilkan pada masa pandemi Covid-19 tetap terjaga.

Dari data yang peneliti dapatkan tersebut kemudian peneliti melakukan triangulasi sumber dengan mengecek pada laporan penjualan barang milik AC (*Agency Center*) PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Pada laporan penjualan barang milik AC (*Agency Center*) PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus tersebut ternyata memang terjadi beberapa kali penurunan omset penjualan barang, akan tetapi penurunan omset penjualan barang yang terjadi tersebut tidak terlalu signifikan. Hanya terjadi pada beberapa bulan saja, seperti pada bulan Januari hingga bulan Februari sempat terjadi penurunan sebesar Rp14.110.500,00. Kemudian Ibu Sarah Kustini kembali memaparkan bahwasanya untuk nominal tersebut masih terbilang rendah.

- 2) Aspek Kesesuaian *Input* (Masukan) dengan Hasil

Dari pengamatan yang telah peneliti lakukan, hasil usaha yang telah dilakukan oleh distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus untuk mempertahankan bisnisnya di tengah masa pandemi Covid-19 cukup baik. Dalam pengamatan laporan omset penjualan barang milik AC (*Agency Center*) PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, pembelanjaan barang yang

dilakukan pada masa pandemi Covid 19 masih cukup banyak dan tidak ada penurunan yang cukup signifikan. Dan setelah peneliti melakukan triangulasi data pada agen distributor yang kerap berbelanja pada AC (*Agency Center*) PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, yaitu Ibu Yuli Hertanti. Beliau menyampaikan bahwa pada masa pandemi Covid-19, justru proses pemasaran menjadi lebih mudah, karena banyak masyarakat yang beralih ke herbal. Sehingga dari salah satu faktor tersebut, pembelanjaan modal yang dilakukan oleh para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus pada masa pandemi Covid-19 masih stabil dan cukup baik.

3) Aspek Perbandingan antara Hasil *Input* (Masukan) drngan Tahun-Tahun Sebelumnya

Dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya tidak ada penurunan pembelanjaan modal yang terjadi tidak terlalu signifikan pada distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Pandemi Covid-19 justru menjadi sebuah tantangan tersendiri bagi para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus memanfaatkan momen tersebut untuk mengenalkan produk-produk HNI kepada lebih banyak konsumen, dikarenakan banyak yang mencari produk-produk herbal pada masa pandemi Covid-19. Hal ini sejalan dengan pernyataan yang telah disampaikan oleh Ibu Yuli Hertanti, sebagai salah satu distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus pada penjelasan sebelumnya.

4) Aspek Perbandingan antara hasil *input* (masukan) dengan Organisasi Lainnya yang Sejenis

Dibandingkan dengan organisasi sejenis lainnya, HNI memiliki daya tarik dan keunggulan tersendiri. Setelah peneliti melakukan triangulasi data, hal ini ternyata benar seperti pemaparan Ibu Titik Indah Mulyani bahwa keunggulan dari HNI adalah seluruh produknya terbuat dari herbal. Meskipun menurut

pengamatan peneliti ada beberapa produk yang hampir mirip dengan HNI. Akan tetapi formulasi atau susunan produk dan juga kandungannya berbeda. Sehingga hal ini yang menjadikan banyaknya peminat produk HNI meningkat pada masa pandemi Covid-19 dibandingkan produk lainnya yang sejenis.

5) Aspek Kesesuaian antara Hasil *Input* (Masukan) dengan standar Kerja Organisasi

Pembelanjaan modal yang dilakukan oleh para distributor HNI pada masa pandemi Covid-19 telah sesuai dengan target yang ditetapkan oleh perusahaan, bahkan beberapa distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus berhasil melebihi target yang ditetapkan oleh perusahaan sehingga atas prestasi tersebut para distributor mendapatkan penghargaan beberapa kegiatan perjalanan ke pabrik HNI secara gratis dan mendapatkan juga sebuah unit sepeda motor.

b) Indikator Kinerja *Output* (Keluaran)

1) Aspek Kesesuaian *Output* (Keluaran) dengan Perencanaan atau Tujuan Organisasi

Dari hasil triangulasi data yang dilakukan oleh peneliti, hasil keluaran berupa target pasar yang dibentuk oleh distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus sudah sesuai dengan perencanaan organisasi pada umumnya. Bahkan pada masa pandemi Covid-19, beberapa distributor seperti AC (*Agency Center*) PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus berhasil melampaui target dari hari-hari biasanya. Hal ini dibenarkan juga oleh Mas Muhammad Ali selaku karyawan di AC (*Agency Center*) PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Beliau membenarkan akan hal tersebut, bahkan atas prestasinya tersebut AC (*Agency Center*) PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus mendapat penghargaan sebuah unit sepeda motor.

- 2) Aspek kesesuaian *output* (keluaran) kinerja dengan hasil

Target pasar yang terbentuk pada masa pandemi Covid-19 sudah cukup baik. Ada beberapa distributor yang dapat melampaui target pasar yang telah ditentukan/direncanakan. Salah satu distributor PT HNI HPAI yang dapat melampaui target pasar yang telah ditentukan/direncanakan adalah AC (Agency Center) PT HNI HPAI milik Ibu Sarah Kustini. Hal ini dibenarkan oleh Mas Muhammad Ali bahwa Ibu Sarah Kustini selalu giat memasarkan produk kepada rekan-rekan dan masyarakat meskipun sudah beberapa kali mengalami penolakan.

- 3) Aspek Kesesuaian Hasil *Output* (Keluaran) dengan Tahun-Tahun sebelumnya

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti pada beberapa distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus target pasar yang terbentuk selama masa pandemi Covid-19 tidak jauh berbeda dari beberapa tahun sebelumnya. Bahkan beberapa distributor, dapat melampaui target dari tahun-tahun sebelumnya.

- 4) Aspek Perbandingan Hasil *Output* (Keluaran) dengan Organisasi Lainnya yang Sejenis

Target pasar yang ditentukan oleh distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 cukup banyak. Penambahan 10 agen distributor baru yang ditargetkan menurut AC (Agency Center) PT HNI HPAI milik Ibu Sarah Kustini dapat terlampaui dengan baik. Jika dibandingkan dengan organisasi lainnya yang sejenis, menurut Ibu Sarah Kustini hasilnya cukup berbeda. Karena setiap organisasi memiliki tujuan masing-masing. Setelah peneliti melakukan triangulasi data, dengan melihat kondisi di sekitar lingkungan Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, ketika melalui setiap jalan kebanyakan spanduk yang tertera memang spanduk dari bisnis HNI. Sedangkan untuk bisnis yang lainnya peneliti belum melihat ada spanduk yang terpampang di wilayah tersebut.

5) Aspek Kesesuaian antara Hasil *Output* (Keluaran) dengan Standar Kerja Organisasi

Seperti penjelasan pada beberapa bagian sebelumnya, target pasar yang dibentuk oleh para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. sudah sesuai bahkan telah melampaui target. Setelah peneliti melakukan triangulasi data, ada beberapa distributor yang mampu melebihi target *output* (keluaran), sehingga distributor HNI yang berprestasi tersebut mendapatkan beberapa penghargaan dari perusahaan secara langsung.

c) Indikator Kinerja *Outcome* (Hasil)

Indikator kinerja *outcome* (hasil) merupakan kualitas atau hasil dari keluaran atau output suatu kegiatan dan berfungsi sebagai instrumen terpenting yang digunakan untuk menentukan kualitas kinerja dari suatu anggota dalam organisasi.

1) Aspek Kesesuaian *Outcome* (Hasil) dengan Perencanaan atau Tujuan Organisasi

Selama masa pandemi Covid-19, distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus telah berusaha secara maksimal. Sehingga hasil yang didapat sudah sesuai dengan tujuan organisasi. Dengan kestabilan omset yang diperoleh para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, maka tujuan organisasi akan lebih mudah tercapai.

2) Aspek Kesesuaian *Outcome* (Hasil) dengan Target yang Ditentukan Organisasi

Omset penjualan yang diperoleh distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus telah sesuai dengan perencanaan maupun tujuan organisasi. Dari proses triangulasi data yang dilakukan peneliti dengan melihat omset pendapatan para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus maka hasil yang didapatkan telah sesuai dengan perencanaan. Meskipun ada beberapa yang masih belum ada kemajuan dikarenakan beberapa faktor seperti jam terbang yang belum

banyak karena baru bergabung, hal ini seperti yang dialami oleh Mas Muhammad Ali. Akan tetapi sebagian besar distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus yang menjalankan bisnis HNI dengan sungguh-sungguh berhasil mencapai hasil yang cukup memuaskan.

3) Aspek Perbandingan *Outcome* (Hasil) dari Tahun-Tahun Sebelumnya

Omset yang didapatkan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya menurut Ibu Sarah Kustini, selaku AC (*Agency Center*) PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus cukup baik, bahkan meningkat. Setelah peneliti lakukan triangulasi data dengan bertanya secara langsung pada distributor PT HNI HPAI lainnya seperti Ibu Titik Indah Mulyani yang juga selalu distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus mengaku bahwa omset nya bertambah. Beliau yang semula menjadi Agenstok bias akini sudah menempati posisi sebagai DC (*Distribution Center*) PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.

4) Aspek Perbandingan *Outcome* (Hasil) dengan Organisasi Lainnya

Berdasarkan informasi dari distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus omset penjualan yang didapatkan oleh PT HNI HPAI cukup baik jika dibandingkan dengan organisasi lainnya yang sejenis. Setelah peneliti melakukan triangulasi data dengan mendatangi salah satu distributor HNI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus yaitu Mas Muhammad Ali, menerangkan bahwa hasil yang didapatkan dari pada pengalaman beliau sebelumnya yang pernah berbisnis produk serupa, menurut Beliau HNI lebih signifikan dan stabil serta diakui lebih mudah pemasarannya.

5) Aspek Kesesuaian *Outcome* (hasil) dengan Standar Kerja Organisasi

Omset yang didapatkan oleh para distributor HNI sudah sesuai dengan usaha yang dilakukan, serta sudah sesuai dengan standar kerja yang ditentukan

oleh organisasi. Hal ini karena para anggota distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus selalu bekerja sesuai arahan mentor dan juga sistem yang berlaku.

d) Indikator Kinerja *Benefit* (Manfaat)

1) Aspek Kesesuaian *Benefit* (Manfaat) dengan Perencanaan atau Tujuan Organisasi

Manfaat yang dirasakan oleh para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus sangat banyak. Hal tersebut dikarenakan ada banyak pelatihan yang diberikan oleh perusahaan ketika bergabung ke dalam bisnis HNI. Selain itu menurut pendapat Ibu Titik Indah Mulyani misalnya, banyak masyarakat yang tertarik dengan produk herbal pada masa pandemi Covid-19.

2) Aspek Kesesuaian *Benefit* (Manfaat) dengan Hasil yang Telah Dicapai

Manfaat yang dirasakan oleh para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus sebanding dengan hasil yang telah diperoleh atau dicapai. Sebagian besar distributor mengaku cukup puas dengan hasil yang diterimanya. Setelah peneliti lakukan triangulasi data dengan meneliti secara langsung bdi lapangan, selain distributor yang sebagian besar mampu meraih prestasi di masa pandemi Covid-19, ternyata ada beberapa distributor yang juga mengalami kegagalan karena kurangnya komunikasi dan koordinasi dengan tim. Hal tersebut juga sejalan dengan yang disampaikan oleh Ibu Sarah Kustini, bahwa ada beberapa juga distributor yang tidak mampu bertahan pada masa pandemi Covid-19 karena semangat yang mulai menurun.

3) Aspek Perbandingan *Benefit* (Manfaat) pada Tahun-Tahun Sebelumnya

Manfaat yang dirasakan oleh para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus pada masa pandemi Covid-19 cukup banyak. Ada beberapa manfaat dan kebaikan yang bisa diambil oleh para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan, Kabupaten Kudus pada masa pandemi Covid-19,



karena pada masa pandemi Covid-19 banyak masyarakat yang mulai tertarik pada produk-produk herbal. Dari hasil pengamatan peneliti tersebut kemudian peneliti juga telah melakukan triangulasi data dengan mendatangi lokasi distributor lainnya yang mengaku adanya pandemi sebenarnya dapat dimanfaatkan untuk mengenalkan produk-produk herbal yang ternyata selama ini dicari masyarakat.

Meskipun ada beberapa distributor yang masih merasa kebingungan bahkan mundur akibat adanya masa pandemi Covid-19, seperti distributor yang berasal dari kalangan Ibu-Ibu yang sudah lanjut usia yang tidak mampu menggunakan teknologi secara optimal. Maka sebenarnya jika dibandingkan pada tahun-tahun sebelum pandemi Covid-19 sebenarnya hasilnya tidak jauh berbeda. Bahkan ada sebagian besar distributor yang lebih optimis dengan adanya pandemi Covid-19, seperti AC (*Agency Center*) PT HNI HPAI milik Ibu Sarah Kustini.

4) Aspek Perbandingan *Benefit* (Manfaat) dengan Organisasi Lainnya yang Sejenis

Jika dibandingkan dengan organisasi lainnya pada saat pandemi Covid-19, maka PT HNI HPAI diakui merupakan bisnis yang paling unggul. Hal ini peneliti lakukan penelusuran terkait kebenarannya, dan ternyata hal tersebut memang benar karena PT HNI HPAI merupakan perusahaan yang fokus untuk menyediakan produk herbal seperti obat-obatan, makanan, serta minuman herbal sehingga pada masa pandemi banyak masyarakat yang tertarik untuk mencoba produk-produk HNI. Selain itu ternyata produk yang disediakan oleh HNI juga sangat bervariasi bukan sekedar obat-obatan, makanan, serta minuman herbal akan tetapi juga terdapat produk pakaian dan produk pertanian sehingga hal tersebut menjadi daya tarik tersendiri bagi HNI jika dibandingkan dengan produk-produk lainnya yang sejenis.

- 5) Aspek Kesesuaian antara *Benefit* (Manfaat) yang Dirasakan oleh Distributor dengan Standar Kinerja yang diterapkan oleh organisasi

Standar kerja yang diterapkan oleh organisasi ternyata banyak mendukung keberhasilan para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.

- e) Indikator Kinerja *Impact* (Dampak)

- 1) Aspek Kesesuaian *Impact* (Dampak) dengan Perencanaan atau Tujuan yang telah Ditentukan oleh Organisasi

Dampak yang ditimbulkan oleh pandemi Covid-19 terhadap Kinerja Distributor PT HNI HPAI di kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus sangat beragam. Bagi distributor yang mampu bertahan pada masa pandemi Covid-19 dampak positif yang ditimbulkan sangat banyak serta dapat mencapai tujuan Organisasi dengan mudah, sehingga mendapatkan penghargaan dari perusahaan. Sedangkan bagi beberapa distributor yang tidak mampu bertahan pada masa pandemi Covid-19, akan menghalangi/menggagalkan tujuan perusahaan. Akan tetapi, berdasarkan triangulasi yang dilakukan peneliti terhadap data-data penelitian di lapangan, sebagian besar distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus dapat bertahan pada masa pandemi Covid-19, hanya beberapa yang tidak/kurang mampu menyesuaikan diri karena kurangnya komunikasi serta kurangnya pemahaman dan kemauan untuk maju.

- 2) Aspek Kesesuaian *Impact* (Dampak) dengan Hasil yang Telah Dicapai

Hasil yang memuaskan yang telah dicapai oleh para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus membawa dampak yang positif bagi kemajuan bisnis HNI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Salah satu dampak yang ditimbulkan adalah kemudahan dalam komunikasi serta kerja sama sesama agen distributor PT HNI HPAI. Akan tetapi jika terjadi suatu kemunduran,

mungkin dampak yang akan ditimbulkan juga akan lebih cepat menyebar dan tidak sedikit.

3) Aspek Perbandingan *Impact* (Dampak) pada Tahun-Tahun Sebelumnya

Pandemi Covid-19 memang secara langsung membawa berbagai dampak terhadap kemajuan bisnis distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Akan tetapi dampak yang ditimbulkan akibat pandemi Covid-19 tidak cukup signifikan. Dari hasil penelitian banyak distributor buang masih dapat bertahan dan mencapai prestasi yang cukup baik seperti pada masa sebelum terjadi pandemi Covid-19.

4) Aspek Perbandingan antara *Impact* (Dampak) yang Ditimbulkan Pandemi Covid-19 pada Bisnis HNI dengan Organisasi Lainnya yang Sejenis

Pandemi Covid-19 memang membawa banyak perubahan. Salah satunya adalah kegiatan promosi yang lebih banyak dilakukan melalui jaringan internet atau secara *online*. Akan tetapi dampak pandemi Covid-19 terhadap distributor PT HNI HPAI di Kecamatan, Kabupaten Kudus tidak terlalu signifikan. Lebih banyak dampak positif yang dirasakan oleh distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Dan setelah peneliti lakukan triangulasi data dengan melihat kondisi dari bisnis lainnya yang sejenis, ternyata hal tersebut tidak terjadi pada bisnis lainnya yang sejenis.

5) Aspek Korelasi antara *Impact* (Dampak) dengan Standar Kerja Organisasi

Dari beberapa data penelitian, dampak yang diakibatkan oleh pandemi Covid-19 tidak terlalu buruk terhadap kemajuan bisnis HNI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Sehingga standar-standar yang ditetapkan oleh organisasi tetap dapat tercapai dengan baik. Bahkan beberapa distributor dapat mencapai kinerja terbaik, salah satunya yaitu AC (*Agency Center*) milik Ibu Sarah Kustini. Sehingga dampak yang positif ternyata lebih banyak ditimbulkan oleh pandemi Covid-19 terhadap Kinerja

distributor PT HNI HPAI, sehingga distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus dapat bertahan pada masa pandemi Covid-19.

## 2. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus

Selain indikator kinerja, ada beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja yaitu:<sup>64</sup>

### a. Faktor Individu

Faktor individu berhubungan erat dengan beberapa hal yang berasal dari dalam diri seseorang karyawan itu sendiri. Faktor individu tersebut dapat berupa sifat-sifat seperti kemampuan dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab yang diberikan oleh perusahaan. Faktor individu yang mempengaruhi kinerja distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus diantaranya berkaitan dengan niat dan motivasi yang kuat yang dimiliki oleh para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Dari proses triangulasi yang dilakukan oleh peneliti dengan menanyakan secara langsung pada DC (*Distribution Center*) PT HNI milik Ibu Tiitik Indah Mulyani dan Ibu Yuli Hertanti, terkait faktor individu yang mempengaruhi kinerja distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.

Makan didapatkan data dan keterangan yang jelas bahwa untuk menguatkan niat dan motivasi pada masing-masing agen/distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, para mentor sering mengadakan berbagai pelatihan untuk mendorong niat dan motivasi yang kuat pada diri masing-masing distributor. Hal tersebut senantiasa dilakukan melalui berbagai media sosial yang ada oleh para mentor. Kemudian hal tersebut terbukti dapat memberikan pengaruh yang cukup signifikan, sehingga meskipun pada masa pandemi Covid-19 distributor PT HNI HPAI

---

<sup>64</sup> Khaerul Umam, *Perilaku Organisasi*, (Bandung: Pustaka Setia, 2010), 190.

di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus dapat bertahan di tengah masa pandemi Covid-19.

b. Faktor Psikolog

Faktor psikolog pada distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus sangat beragam. Salah satu faktor psikolog yang sangat mempengaruhi sebagian besar kinerja distribusi PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus adalah adanya kemauan untuk sukses serta kemauan untuk memperbaiki perekonomian keluarga. adanya beberapa faktor tersebut mendorong para distributor PT HNI HPAI untuk berjuang dalam memasarkan produk di tengah berbagai kondisi.

Pada masa pandemi Covid-19 psikologi dari para distributor tersebut diuji dengan tantangan yang cukup berat. Akan tetapi hasil menunjukkan bahwa sebagian besar dari distributor PT HNI dapat mempertahankan diri di tengah masa pandemi Covid-19. Dari proses triangulasi data penelitian yang peneliti lakukan, ada beberapa distributor yang memiliki faktor psikologi yang cukup baik, sehingga dapat mengikuti arahan mentor dengan cepat dan mampu bertahan di tengah masa pandemi Covid-19.

Akan tetapi ada sebagian distributor, seperti Mas Muhammad Ali yang merupakan distributor baru, terlihat kesulitan untuk menyesuaikan perubahan yang terjadi dibandingkan dengan rekan-rekan distributor lainnya. Kemudian setelah peneliti lakukan analisis berdasarkan pengakuan serta data hasil penjualan barang dari Mas Muhammad Ali yang peneliti dapatkan di lapangan hal tersebut terjadi dikarenakan kondisi dan pengalaman Beliau yang belum maksimal karena masih dalam kategori distributor baru yang menjalankan bisnis HNI di tengah masa pandemi Covid-19. Sehingga secara umum sebagian besar distributor PT HNI HPAI adalah memiliki psikologi yang baik, akan tetapi sebagian ada yang masih mengalami kesulitan karena merupakan distributor baru.

c. Faktor Organisasi

Faktor organisasi tidak lagi berkaitan dengan diri karyawan, akan tetapi faktor organisasi berkaitan secara langsung dengan lingkungan kerja atau lingkungan di luar diri karyawan yang meliputi struktur organisasi, Kecamatan tugas/kerja yang harus dilaksanakan, kepemimpinan dan aturan yang diterapkan oleh perusahaan, serta penghargaan yang diberikan oleh perusahaan. Faktor organisasi yang ada di lingkungan distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus adalah komunikasi dan kerja sama yang optimal antar anggota distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Peneliti telah melakukan triangulasi terhadap penemuan tersebut dengan menanyakan secara langsung pada beberapa distributor PT HNI HPAI yang berada di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.

Dari hasil triangulasi diperoleh kenyataan bahwa komunikasi para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus relatif sangat baik. Sehingga setiap terdapat kendala lebih cepat untuk diselesaikan. Hal tersebut tentu nya sangat membantu mereka ketika menghadapi berbagai tantangan dan keterbatasan yang terjadi pada masa pandemi Covid-19.

Selain komunikasi dan kerja sama yang optimal, dari data penelitian dan proses triangulasi data yang peneliti dapatkan terdapat juga faktor lainnya yang mempengaruhi kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19, diantaranya yaitu manajemen kepemimpinan agen distributor yang cukup baik, termasuk di dalamnya lingkungan kerja yang mendukung, serta sarana dan prasarana yang cukup lengkap yang disediakan oleh perusahaan. Dari berbagai data terkait faktor lingkungan yang mempengaruhi kinerja distributor PT HNI HPAI tersebut peneliti kemudian melakukan triangulasi data dengan mendatangi lokasi penelitian secara langsung serta melakukan analisis data dan fakta yang ada.

Dari hasil proses triangulasi tersebut di temukan bahwa memang benar beberapa distributor PT HNI

HPAI, seperti AC (*Agency Center*) milik ibu Sarah Kustini telah melakukan manajemen dengan baik, seperti adanya laporan penjualan barang misalnya. Selain itu juga terdapat beberapa grup sosial media yang Beliau tunjukkan yang membahas terkait perkembangan bisnis HNI yang mereka jalankan pada masa pandemi Covid-19. Meskipun faktor lingkungan seperti kondisi pandemi yang mengakibatkan keterbatasan tidak dapat dihindari, akan tetapi pada kenyataanya faktor-faktor lingkungan yang baik serta mendukung, juga dapat menyelamatkan sebuah eksistensi bisnis di tengah masa pandemi Covid-19, hal tersebut seperti yang terjadi pada para distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.

