

BAB II

LANDASAN TEORI

Untuk menyelesaikan permasalahan pemberian bonus di Stokis Milagros Indonesia Megah, berikut ini dipaparkan beberapa teori yang dijadikan sebagai pisau analisis :

A. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

1. Pengertian Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Dewan Syariah Nasional MUI telah menerbitkan sejumlah aturan berkaitan dengan aktivitas bisnis (muamalah) kontemporer yang dilaksanakan antara lain *Multi Level Marketing*. *Multi Level Marketing (MLM)* atau Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.

Secara etimologi *Multi Level Marketing (MLM)* berasal dari bahasa Inggris *multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang atau tingkat dan *marketing* berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut dapat dipahami bahwa MLM adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut *Multi*

Level karena organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.¹

MLM disebut juga sebagai *network marketing*, karena anggota kelompok tersebut semakin banyak, sehingga membentuk sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang yang kerjanya melakukan pemasan.

MLM Merupakan pemasaran yang dilakukan banyak level atau tingkatan dikenal dengan istilah up-line (tingkat atas) dan down-line (tingkat bawah). Up-line dan down-line umumnya mempunyai hubungan pada level yang berbeda vertical maupun horizontal. Disebut up-line apabila telah mempunyai down-line baik berjumlah satu maupun lebih.²

MLM merupakan penjualan langsung atau *direct selling*. Menurut Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung (*Direct Selling*) adalah metode penjualan barang atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi atau bonus atas penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap.³

2. Dasar Hukum Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

¹ Andreas Harefa, *Multi Level Marketing* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999), 18.

² Mardani, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2005), 63.

³ Pasal 1 ayat (1) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung.

Pada prinsipnya bisnis yang menjalankan penjualan langsung berjenjang syariah merupakan muamalah dalam bab *buyu'* (jual beli). Berdasarkan kaidah fiqh (*al-ashlu fil asya' al-ibahah*) hukumnya diperbolehkan, segala sesuatu merupakan muamalah diperbolehkan dan bebas dari unsur-unsur yang dilarang oleh agama Islam seperti *riba'* (sistem bunga), *gharar* (tipuan), *dharar* (bahaya), dan *jahalah* (ketidakjelasan), *dzulm* (merugikan hak orang lain) disamping barang atau jasa yang dibisniskan adalah halal.⁴

Syarat sistem bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) yang diperbolehkan oleh syariat Islam sebagai berikut:

- a. Transaksi (*akad*) dengan pihak penjual (*al-ba'i*) dan pembeli (*al-musyteri*) dilakukan dengan dasar suka sama suka (*an-taradhin*), dan tidak ada paksaan.
- b. Syarat barang yang diperjualbelikan (*al-mabi'*) yaitu suci, bermanfaat dan dapat dilihat ketika transaksi dilakukan sehingga terhindar dari penipuan.
- c. Barang yang diperjualbelikan tidak melampaui batas. Artinya barang yang dijual pada bisnis *Multi Level Marketing* memiliki harga jual yang tidak wajar atau tidak sesuai dengan manfaatnya maka hukumnya haram karena perusahaan sudah melakukan *sharing* modal dalam akad *syirkah*. Dapat disimpulkan bahwa bisnis tersebut mengandung penipuan (*gharar*) hal ini terjadi karena ketidakjelasan akad dalam jual

⁴ Hafidz Abdurrahman dan Yahya Abdurrahman, *Bisnis & Muamalah Kontemporer* (Bogor: Al-Azhar Freshzone Publishing, 2015), 116.

beli (*al-ba'i*) yang telah berlangsung, *syirkah* sekaligus sebagai *akad mudharabah* karena calon pembeli (member) berfungsi ganda yaitu sebagai konsumen dan orang yang memsarkan produk.⁵

Bisnis yang dijalankan dengan sistem Multi Level Marketing tidak hanya sekedar menjual produk barang, tetapi juga jasa yaotu jasa marketing bertingkat (level), dengan imbalan berupa marketing fee, bonus, hadiah dan sebagainya. Tergantung prestasi dan level. Jasa tersebut dapat diklasifikasikan sebagai perantara produsen dan konsumen. Perusahaan MLM dapat memberikan reward atau intensif kepada mereka yang berprestasi. Penghargaan semacam ini dibolehkan dalam Islam dan termasuk dalam konteks Ijarah. Intensif yang diberikan perusahaan kepada distributor harus memenuhi tiga syarat sebagai berikut:

- a. Adil, bonus tersebut tidak boleh mengurangi hak orang lain yang ada dibawahnya.
- b. Terbuka, pemberian bonus juga harus diinformasikan kepada seluruh anggota.
- c. Berorientasi kepada al-falah (keuntungan dunia dan akhirat), keuntungan dunia yaitu bersifat materi, sedangkan keuntungan akhirat merupakan ibadah kepada Allah.

Jadi pada dasarnya hukum MLM adalah mubah (boleh), asalkan tidak mengandung unsur-unsur *riba*, *gharar* atau ketidak jelasan, *dharar* atau merugikan/menzalimi pihak lain dan *jahalalah* atau tidak transparan.⁶

⁵ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolaannya* (Jakarta: Qultum Media, 2005), 102.

⁶ *Ibid.*, 617.

3. Mekanisme Kerja Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Mekanisme operasional pada MLM yaitu seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut sebagai distributor kemudian orang lain dapat mengajak orang yang dikenalnya atau tidak dikenalnya untuk ikut bergabung. Begitu seterusnya, semua yang diajak dan ikut dalam kegiatan bisnis merupakan suatu kelompok distributor yang bebas mengajak orang lain sampai level tanpa batas. Pada MLM terdapat unsur jasa, hal ini dapat dilihat dengan adanya distributor yang menjual barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari presentase harga barang. Selain itu jika dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan akan mendapatkan bonus yang dijanjikan oleh perusahaan.⁷

Untuk promosi dalam melakukan penjualan produk atau jasa bisnis *Multi Level Marketing* membutuhkan banyak tenaga pemasaran guna menumbuhkan dan memperluas jaringan yang telah dibuatnya. Dalam penjualan produknya seorang member tidak hanya menjual secara eceran namun menyarankan untuk membeli paket produk sehingga bisa dijual kembali dan mendapatkan mitra baru.⁸

Distributor memiliki fungsi yaitu menjual produk baik secara langsung ataupun tidak langsung. Jika distributor aktif menjalankan fungsinya dapat membuat struktur berjenjang yaitu jaringan *down-line*.

⁷ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2005), 209.

⁸ *Ibid.*, 103.

Anggota yang berada di jaringan *down-line* juga memiliki hak untuk mengembangkan jaringannya sendiri. Anggota mandiri atau yang belum memiliki *down-line* mendapatkan komisi dan bonus dari hasil penjualan yang dilakukannya secara sendiri (mandiri).

Rivai menjelaskan mekanisme kerja pada bisnis *Multi Level Marketing (MLM)*, sebagai berikut:

- a. Perusahaan memaksa konsumen untuk membeli paket produk yang telah disediakan oleh perusahaan dengan harga yang telah ditetapkan.
- b. Jika membeli paket produk yang disediakan oleh perusahaan, pembeli mendapatkan formulir yang berasal dari perusahaan untuk mendaftarkan diri sebagai *member*.
- c. Jika sudah menjadi member, maka harus mencari member dengan cara yang telah diberika perusahaan.
- d. Seorang *member* baru dapat melakukan penjualan barang sekaligus mencari mitra usaha untuk memperluas jaringannya.
- e. Semakin banyak merekrut member baru, maka akan semakin banyak bonus yang akan diberikan oleh perusahaan MLM.
- f. Menjalankan bisnis dan sebagai konsumen baik member dari level satu maupun kedua akan mendapatkan bonus yang berasal dari perusahaan.⁹

Secara umum mekanisme kerja dalam bisnis MLM adalah sebagai berikut:

⁹ Ibid., 80.

- a. Setiap orang akan mendapat keuntungan dari aktifitas jual beli yang dilakukannya. Jikaningin mendapatkan bonus yang besar maka harus membangun organisasi yang besar.
- b. Mereka yang ada di bawah tetapi bisa membangun organisasi yang lebih besar dari pada yang mengajaknya, maka yang bersangkutan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada orang yang mengajaknya di atas.
- c. Jika pada periode tertentu mitra tidak melakukan pembelian produk, maka tidak akan mendapatkan keuntungan walaupun jalur dibawahnya menghasilkan omzet yang tak terhingga.
- d. Setiap orang yang bergabung dengan bisnis MLM dan ingin mendapatkan bonus yang lebih besar, maka harus berpesan sebagai seller atau enduser dengan membeli sejumlah produk yang memenuhi syarat untuk mendapatkan bonus dan harus mensponsori orang lain agar terbentuk organisasi bisnis yang bisa menghasilkan omzet.¹⁰

Bisnis MLM merupakan jenis bisnis yang dapat dibangun dari rumah. Orang yang dapat mengelola pola bisnis MLM merupakan distributor sekaligus sebagai member yang sudah mendapatkan prestasi dari perusahaan tersebut. Distributor disponsori oleh seorang *up-line*, dan distributor merupakan *down-line* yaitu orang yang disponsori oleh seorang

¹⁰ Agus Marimin, "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam" dalam *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* (Surakarta: STIE AS-Surakarta), Vol. 02, No. 02, Juli 201, 109.

up-line. *Down-line* dapat dikatakan sebagai *up-line* jika mendapatkan member baru, *up-line* dan *down-line* yang membentuk struktur akan mempunyai suatu jaringan distribusi. Jaringan distribusi yang sudah dibentuk bersama dengan mitranya akan membesar dan meluas, selama mitranya melakukan pensponsoran.¹¹

B. Fatwa DSN MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) tentang penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) No 75 Tahun 2009, DSN-MUI menetapkan sebagai berikut :

1. Ketentuan Umum

- a. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
- b. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
- c. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.

¹¹ Ibid., 94.

- d. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang atau dan produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- e. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa dan tidak untuk diperdagangkan.
- f. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- g. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- h. *Ighra'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- i. *Money game* adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran Mitra Usaha yang baru bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai

kamuflase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.

- j. *Excessive mark-up* adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
- k. *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB (Penjualan Langsung Berjenjang) yang dilakukan oleh anggota yang terdaftar sebelumnya.
- l. Mitra usaha/stockist adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

2. Ketentuan Hukum

- a. Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa;
- b. Barang dan jasa yang diperdagangkan bukan hal yang diharamkan atau yang dipergunakan untuk hal-hal yang haramkan oleh agama;
- c. Transaksi perdagangan tidak mengandung unsur *gharar, maysir, riba, dharar, dzulm, maksiat*;
- d. Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh;
- e. Komisi yang diberikan perusahaan kepada anggota baik besaran dan bentuknya harus sesuai pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau jasa, dan harus menjadi pendapatan utama karyawannya dalam PLBS;

- f. Bonus yang diberikan perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan;
- g. Tidak boleh ada komisi dan bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang dan jasa;
- h. Pemberian komisi dan bonus oleh perusahaan kepada *member* tidak menimbulkan *ighra'*.
- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya;
- j. Sistem perekrutan *member*, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia.
- k. Setiap *member* yang melakukan perekrutan calon *member* berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap anggota yang direkrutnya;
- l. Tidak melakukan kegiatan *money game*.¹²

3. Ketentuan Akad

Akad-akad yang digunakan dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) menurut Fatwa DSN-MUI/VII/2009 adalah:

¹² Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

- a. Akad Ba'i/Murabahah merujuk pada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah;

Akad Ba'i/Murabahah ialah untuk mendapatkan kepastian hukum sesuai dengan prinsip syariah, mengenai status diskon dalam bertransaksi. Apakah diskon tersebut menjadi hak penjual ataupun hak pembeli.¹³

- b. Akad Wakalah bil Ujrah merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang Wakalah bil Ujrah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah;

Akad wakalah bil Ujrah merupakan salah satu jenis akad (perjanjian) dimana salah seorang menyerahkan sesuatu wewenang (kekuasaan) kepada seorang yang lain untuk menyelenggarakan urusan dan orang tersebut menerima dengan imbalan ujrah.¹⁴

- c. Akad Ju'alah merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang akad Ju'alah;

Akad ju'alah untuk memberikan pelayanan jasa, baik dalam sektor keuangan, bisnis, maupun sektor lainnya, yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah pelayanan jasa yang pembayaran imbalannya bergantung pada pencapaian hasil yang telah ditentukan dan sesuai dalam prinsip syariah.

¹³ Fatwa DSN-MUI No: 4/DSN-MUI/VII/Tahun 2000 Tentang Diskon Dalam Murabahah.

¹⁴ Fatwa DSN-MUI No: 52/DSN-MUI/VII/Tahun 2006 Tentang Wakalah bil Ujrah Pada Asuransi dan Reasuransi Syariah.

d. Akad Ijarah merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah;

Akad Ijarah untuk memperoleh jasa pihak lain guna melakukan pekerjaan tertentu melalui akad ijarah dengan pembayaran upah yang di akomodasi.¹⁵

e. Akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.

4. Kaidah Fiqih

Kaidah fiqh yang digunakan dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) menurut Fatwa DSN-MUI/VII/2009 adalah:

a. Kaidah Fiqih

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ
عَلَى تَحْرِيمِهَا.

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan.”

b. Kaidah Fiqih

الأَجْرُ عَلَى قَدْرِ الْمَشَقَّةِ.

“Ujrah/kompensasi sesuai dengan tingkat kesulitan (kerja).”¹⁶

¹⁵ Fatwa DSN-MUI No: 62/DSN-MUI/XII/Tahun 2007 Tentang Akad Ju’alah.

¹⁶ Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah.

C. Bonus

1. Pengertian Bonus

Bonus merupakan hadiah yang diberikan perusahaan kepada karyanya jika dapat memenuhi target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Bonus yaitu imbalan yang diberikan kepada pegawai yang mampu bekerja sedemikian rupa, sehingga tingkat produktivitas yang berlaku terlampaui. Bonus dibayar secara eksklusif kepada para eksekutif atau kepada semua pegawai. Pada umumnya bonus hanya diberikan setahun sekali, sesuai dengan persyaratan tertentu yang telah terpenuhi.

Bonus hanya dapat diberikan jika perusahaan memperoleh laba selama tahun fiskal yang telah berlalu, karena bonus diambil dari keuntungan bersih yang diperoleh perusahaan. Bonus tidak diberikan secara merata kepada semua karyawan, artinya besarnya bonus harus dikaitkan dengan prestasi kerja individu. Ada tiga cara dalam pemberian bonus yaitu:

- a. Berdasarkan jumlah unit produksi yang dihasilkan dalam kurun waktu tertentu, jika jumlah produksinya melebihi jumlah yang ditetapkan, pegawai menerima bonus atas kelebihan jumlah yang dihasilkan.
- b. Apabila terjadi penghematan waktu, yaitu jika pegawai dapat menyelesaikan tugas dalam waktu yang lebih singkat dari waktu yang seharusnya dengan alasan bahwa dengan menghemat waktu, akan lebih banyak pekerjaan yang dapat diselesaikan.¹⁷

¹⁷ Ibid., 12.

- c. Berdasarkan perhitungan progresif, yaitu jika pegawai makin lama makin mampu memproduksi barang dalam jumlah yang semakin besar, makin besar pula bonus yang diterimanya untuk setiap kelebihan produksi yang dihasilkan.

Bonus berfungsi sebagai penghargaan yang diberikan atas prestasi kerja mitranya agar bekerja lebih maksimal dan bonus merupakan sebuah bentuk promosi yang dibuat oleh perusahaan guna menarik anggota baru untuk bergabung dengan perusahaan. Dalam bisnis MLM terdapat *up-line* dan *down-line*. *Up-line* adalah mentor dalam bisnis MLM yang dapat menerima komisi dan bonus penjualan dari seorang *down-line*. Sedangkan *down-line* adalah orang yang direkrut oleh *up-line* akan mendapatkan komisi dari penjualan barang atau jasa yang mereka lakukan dan hasil penjualan dari *down-line* dibawahnya. Jadi seorang *up-line* mendapatkan bonus dari hasil kerja *down-line* dalam satu jaringannya.¹⁸

2. Tujuan Program Bonus Pada Perusahaan¹⁹

Adapun tujuan program bonus yang diberikan perusahaan, sebagai berikut:

a. Bagi Perusahaan

Tujuan pemberian bonus dimaksudkan untuk meningkatkan produksi dengan cara mendorong karyawan agar bekerja disiplin dan memiliki semangat yang lebih tinggi. Diharapkan dengan pemberian bonus ini dapat mencapai tujuan dalam menghasilkan kualitas

¹⁸ Ibid., 73.

¹⁹ Aria Mulyaprada, *Jadi Karyawan Kaya Genius Mengetahui & Mengelola Hak Keuangan Karyawan* (Jakarta: Visimedia, 2016), 86.

produksi yang lebih baik, meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam penggunaan faktor produksi, serta mencegah terjadinya *turn over* karyawan yang tinggi.

b. Bagi Karyawan

Dengan demikian bonus dari perusahaan, diharapkan karyawan memperoleh banyak keuntungan. Keuntungan yang merupakan komponen non-upah ini, misalnya mendapatkan gaji yang lebih besar di akhir tahun, mendapat dorongan untuk mengembangkan dirinya, berusaha bekerja dengan sebaik-baiknya, dan loyalitas terhadap perusahaan.²⁰

Bonus yang diberikan perusahaan dibagi menjadi dua jenis, yaitu bonus finansial dan non-finansial. Pertama, bonus finansial diberikan kepada karyawan dalam bentuk uang serta terpisah dari gaji pokok dan tunjangan tetap. Di beberapa perusahaan, bonus finansial dikenal juga dengan istilah insentif. Sebagai contoh, jika seorang sales mencapai target penjualan yang ditentukan perusahaan 100%, sales tersebut mendapat uang tambahan berupa bonus pencapaian penjualan. Kedua, bonus non-finansial merupakan bonus yang tidak dalam bentuk uang, tetapi berupa piagam penghargaan, pujian lisan dan tulisan secara resmi maupun pribadi, ucapan terima kasih, promosi jabatan, bahkan medali. Sebagai contoh, Ali telah bekerja dan berkontribusi kepada perusahaan selama 15

²⁰ Ibid., 87.

tahun. Sebagai bentuk apresiasi perusahaan memberikan piagam penghargaan dan cincin emas 15 gram kepadanya.²¹

3. Kategori Bonus Yang Dapat Diterima Pekerja

a. Bonus Retensi

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

b. Bonus Referral

Bonus referral ini adalah bonus bagi karyawan yang merekomendasikan kandidat yang pada akhirnya dipekerjakan oleh perusahaan. Dengan rekomendasi dari karyawan, kemungkinan tingkat kecocokannya menjadi lebih tinggi.

c. Bonus Keahlian

Perusahaan akan memiliki kontribusi yang positif jika memiliki karyawan yang memiliki keahlian khusus pada dirinya. Sebagai contoh, karyawan memiliki sertifikasi pada bidangnya, perusahaan akan memberikan bonus.

d. Bonus Tahunan

Bonus tahunan adalah sebuah pembayaran kompensasi variabel, biasanya dalam bentuk uang tunai, yang diberikan kepada

²¹ Ibid., 88.

karyawan jika kinerja tahunan perusahaan melebihi target keuangan dan non-keuangan yang ditentukan. Ukuran bonus pada umumnya dinyatakan sebagai persentase dari gaji pokok dan mungkin memiliki minimum yang dijamin dan maksimum tertentu.

e. Bonus Akhir Tahun

Bonus akhir tahun adalah pembayaran yang terkadang diberikan kepada karyawan pada akhir tahun ketika karyawan atau perusahaan berkinerja dengan baik sesuai dengan yang diperintahkan perusahaan atau bisa melebihinya.

f. Tanteim

Tanteim adalah bagian keuntungan perusahaan yang dihadiahkan kepada karyawan, yang baru dapat diberikan bila perusahaan memperoleh laba bersih sebagaimana ditentukan dalam Pasal 70 ayat (1) UU No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (UU PT). Dalam Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak No. SE-16/PJ.44/1992 Tentang Pembagian Bonus, Gratifikasi, Jasa Produksi dan Tanteim disebutkan bahwa Tanteim merupakan bagian keuntungan yang diberikan kepada Direksi dan Komisaris oleh pemegang saham yang didasarkan pada suatu prosentase/jumlah tertentu dari laba perusahaan setelah terkena pajak.²²

²² Ibid., 96-102.