

SKRIPSI

**PENGEMBANGAN KARIR INDIVIDU PADA
DISTRIBUTOR MULTI LEVEL MARKETING
DI KECAMATAN TRIMURJO**

Oleh:

**BAHRUL HUDA
NPM. 1172254**



**Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1438 H / 2017 M**

**PENGEMBANGAN KARIR INDIVIDU PADA
DISTRIBUTOR MULTI LEVEL MARKETING
DI KECAMATAN TRIMURJO**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

BAHRUL HUDA
NPM. 1172254

Pembimbing I : Drs. H. Musnad Rozin, M.H
Pembimbing II : Elfa Murdiana, M.Hum

Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1438 H / 2017 M

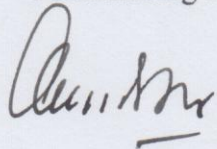
HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **PENGEMBANGAN KARIR INDIVIDU PADA
DISTRIBUTOR MULTI LEVEL MARKETING DI
KECAMATAN TRIMURJO**

Nama : **Bahrul Huda**
NPM : 1172254
Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

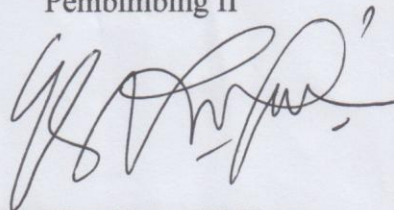
Telah disetujui untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Pembimbing I



Drs. H. Musnad Rozin, MH
NIP. 19540507 198603 1 002

Metro, Juni 2017
Pembimbing II



Elfa Murdiana, M.Hum
NIP. 19801206 200801 2 010



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor: B-...0800.../In.28/FEBI/PP.009/...08.../...2017...

Skripsi dengan judul: PENGEMBANGAN KARIR INDIVIDU PADA DITRIBUTOR MULTI LEVEL MARKETING DI KECAMATAN TRIMURJO, disusun oleh: BAHRUL HUDA, NPM 1172254, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Selasa/18 Juli 2017, pukul 13.30-15.30 WIB.

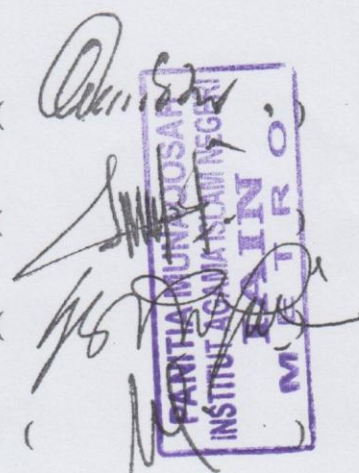
TIM PENGUJI :

Ketua : Drs. H. MUSNAD ROZIN, M.H (

Penguji I (Utama) : LIBERTY, SE. MA (

Penguji II (Pembantu) : ELFA MURDIANA, M.Hum (

Sekretaris : UPIA ROSMALINDA, M.E.I (



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Ningsiana, M.Hum

NIP. 20923 200003 2 002

PENGEMBANGAN KARIR INDIVIDU PADA DISTRIBUTOR MULTI LEVEL MARKETING DI KECAMATAN TRIMURJO

ABSTRAK

Oleh:

BAHRUL HUDA

Karir adalah perkembangan jenjang pekerjaan yang meliputi sikap, nilai, status dan peran, kedudukan, serta tanggung jawab di dalam pelaksanaan tugas. Pengembangan karir merupakan upaya individu untuk meningkatkan keterampilan kerja dalam rangka melaksanakan tanggung jawab atas status dan peran yang dimiliki. Individu yang bekerja selalu ingin mengembangkan karir begitu juga dalam bisnis MLM GeS (*Ganesha E-Commerce Solution*). Keberadaan *Multi Level Marketing* GeS (*Ganesha E-Commerce Solution*) di Kecamatan Trimurjo sebagai salah satu solusi masalah kewirausahaan menarik minat peneliti untuk mengetahui bagaimana pengembangan karir individu pada distributor MLM GeS setelah bergabung dan menjalankan bisnis ini.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah studi lapangan. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah sepuluh anggota MLM GeS yang dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*. Sedangkan sumber data sekunder adalah data pendukung berupa dokumen brosur, CD, dan informasi lain di media sosial terkait MLM GeS. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan yang diajukan oleh Miles dan Huberman.

Temuan penelitian menunjukkan bahwa di dalam mengembangkan karir di bisnis *Multi Level Marketing*, seorang wirausahawan sebaiknya memiliki minimal tiga syarat pengembangan karir yaitu peningkatan kemampuan, kepuasan kerja, dan sikap wirausahawan. Indikator pengembangan karir di dalam bisnis *Multy Level Marketing* GeS (*Ganesha e-Commerce Solution*) meliputi: kepercayaan, jaringan, dan norma. Dari 10 orang responden yang diteliti terdapat 2 orang responden yang telah berusaha meningkatkan kemampuan berwirausaha melalui *Multy Level Marketing* GeS (*Ganesha e-Commerce Solution*). Dari 10 orang responden yang diteliti terdapat 3 orang yang memiliki kepuasan kerja dalam melaksanakan bisnis *Multy Level Marketing* GeS (*Ganesha e-Commerce Solution*). Terdapat 9 orang responden dari 10 orang yang diamati telah memiliki sikap wirausahawan setelah melalui proses pengamatan oleh peneliti.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : BHRUL HUDA
NPM : 1172254
Program Studi : Ekonomi Syari'ah
Jurusan : Syari'ah dan Ekonomi Islam

Menyatakan bahwa Skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, April 2017

Yang menyatakan,



BAHRUL HUDA

NPM. 1172254

MOTTO

لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا
بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِّنْ

دُونِهِ مِنْ وَالٍ ﴿١١﴾

Artinya: Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merobah Keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merobah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia. (Q.S. Ar-Ra'd: 11)

PERSEMBAHAN

Dipersembahkan kepada :

1. Bapak Ahmad Soleh dan Ibu Sopiya, yang selalu memberikan kasih sayang, motivasi, dan do'a demi keberhasilan serta selalu memberikan yang terbaik, untuk meraih kesuksesan dan tujuan hidup.
2. Istriku dan Anakku tersayang Endang Lestariana dan Amira Zhafira Huda, yang selalu memberikan semangat, motivasi, dan do'a.
3. Kakak dan Adikku tersayang.
4. Sahabat-sahabat seperjuanganku Adam, Amir, Pandu, Zulkarnain, Surahman, Dedi, Wisnu, Ade, Haris, serta teman-teman jurusan ESy angkatan 2011, terkhusus kelas A, terima kasih atas motivasi dan dukungannya serta semangat yang kalian berikan untuk menyelesaikan tugas akhir (Skripsi).
5. Serta Almamater IAIN Metro Lampung yang saya banggakan.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah Rabbil Alamin, Segala Puji Bagi Allah *Subhanahu wa Ta'ala*, atas Petunjuk, Rahmat dan Hidayah sehingga peneliti berhasil menyelesaikan skripsi yang berjudul Pengembangan Karir Individu pada Distributor *Multy Level Marketing* GeS (*Ganesha e-Commerce Solution*) di Kecamatan Trimurjo.

Di dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan terima kasih kepada Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro Lampung, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum, Bapak Drs. H. Musnad Rozin, M.H dan Ibu Elfa Murdiana, M.Hum, selaku pembimbing yang telah membimbing, mengarahkan dan memberikan motivasi. Serta segenap dosen dan staf administrasi yang telah banyak memberikan ilmu yang bermanfaat dan membantu kelancaran proses penyusunan skripsi ini.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan. Semoga hasil penelitian yang telah dilakukan dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Metro, 18 Juli 2017
Penulis,

Bahrul Huda
NPM. 1172254

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
ABSTRAK.	v
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN.....	vi
HALAMAN MOTTO.	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	9
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.	9
D. Penelitian Relevan.....	11
BAB II LANDASAN TEORI	12
A. Konsep Wirausaha.....	12
1. Pengertian Usaha dan Wirausaha	12

2. Jenis-Jenis Usaha.....	20
3. Etika di dalam Berwirausaha.....	21
B. Konsep Pengembangan Karir.....	22
1. Pengertian Karir.....	22
2. Tahap-tahap Pengembangan Karir.	26
3. Bentuk-bentuk Pengembangan Karir.	27
4. Tujuan Pengembangan Karir.....	28
5. Indikator Pengembangan Karir.....	29
6. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Karir. .	30
C. Pengertian Multi Level Marketing.	31
1. Pengembangan Karir Individu di <i>Multy Level Marketing GeS</i> (<i>Ganesha e-Commerce Solution</i>)	35
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	41
B. Sumber Data.....	45
C. Teknik Pengumpulan Data.....	47
D. Teknik Analisis Data.....	49
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	50
A. Deskripsi Daerah Penelitian.....	50
1. Letak Wilayah Kecamatan Trimurjo	50
2. Profil Perusahaan MLM GeS (<i>Ganesha e-Commerce Solution</i>).52	
3. Struktur Organisasi Distributor MLM GeS (<i>Ganesha e-Commerce Solution</i>).	53

B. Pengembangan Karir Individu pada Distributor <i>Multy Level Marketing</i> GeS (<i>Ganesha e-Commerce Solution</i>) di Kecamatan Trimurjo	56
1. Analisis Pengembangan Karir Individu pada Distributor <i>Multy</i> <i>Level Marketing</i> GeS (<i>Ganesha e-Commerce Solution</i>) di Kecamatan Trimurjo	58
BAB V PENUTUP	76
A. Kesimpulan.....	76
B. Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel	Hal.
1. Pengembangan Karir Individu pada Distributor MLM GeS.....	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Hal.
Gambar 1 Pengembangan Karir Organisasional	25
Gambar 2 Manajemen Pemasaran.....	33
Gambar 3 Sistem Distribusi MLM.....	34
Gambar 4 Peringkat di dalam Pengembangan Karir MLM GeS	57
Gambar 5 Peningkatan Kemampuan Distributor	73
Gambar 6 Kepuasan Kerja Distributor.....	74
Gambar 7 Sikap Kewirausahaan Distributor	75

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Izin Research
- Lampiran 2 Surat Tugas
- Lampiran 3 Surat Balasan Izin Research
- Lampiran 4 Pembimbing Skripsi
- Lampiran 5 Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
- Lampiran 6 Outline
- Lampiran 7 Alat Pengumpul Data (APD)
- Lampiran 8 Surat Keterangan Bebas Pustaka
- Lampiran 9 Struktur Organisasi Kecamatan Trimurjo

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya, setiap individu menginginkan adanya peningkatan taraf hidup dalam jenjang rangkaian pekerjaan yang dijalani. Paradigma ini menunjukkan bahwa individu harus bekerja. Individu yang membutuhkan pekerjaan terus meningkat, sementara dunia kerja menjadi kian sempit. Pengangguran dalam anggota keluarga berarti masalah bagi anggota keluarga yang lain. Sebab, mereka harus menanggung beban hidup anggota keluarga yang menganggur. Artinya pengangguran yang disebabkan ketiadaan lapangan kerja akhirnya menjadi beban tanggungan masyarakat. Pengangguran bukan hasil sebuah pilihan untuk tidak bekerja, tetapi akibat dari semakin sulit mendapatkan pekerjaan. Maka sektor informal dapat menjadi alternatif berwirausaha dan membantu menyerap tenaga kerja. Untuk memenuhi standar taraf hidup yang diinginkan, individu harus memiliki status dan peran, keterampilan, nilai dan sikap kewirausahaan dan tanggung jawab dalam melaksanakan pekerjaan. Untuk itulah, individu harus berkarir dalam pekerjaannya.

Lapangan kerja yang terbatas menumbuhkan perilaku wirausahawan untuk mengembangkan sumber daya manusia Indonesia yang bermutu, dapat menciptakan peluang usaha yang kreatif dan aktif mengembangkan usaha dengan meningkatkan potensi lokal dalam menghadapi pasar global.

Sebagaimana disebutkan di dalam (QS Ar-Ra'd: 11):

لَهُر مُعَقَّبَتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ ۖ يَحْفَظُونَهُ مِّنْ أَمْرِ اللَّهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ
مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا
لَهُم مِّنْ دُونِهِ ۗ مِنْ وَآلٍ ﴿١١﴾

Artinya: “Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia”.¹

Keterangan ayat tersebut di atas bahwa berwirausaha merupakan salah satu alternatif jalan keluar terbaik. Wirausahawan adalah orang yang memiliki dan mengelola serta menjalankan usahanya. Wirausahawan di definisikan sebagai orang yang memiliki gagasan (*idea man*) dan manusia kerja (*man of action*) sering dikaitkan sebagai orang yang inovatif atau kreatif. Orang yang mendorong perubahan sangat penting di dalam menemukan kemungkinan-kemungkinan baru. Wirausahawan adalah orang yang suka mengambil resiko dan mampu mengembangkan kreatifitasnya.

Seorang wirausaha sebaiknya mampu beradaptasi dengan peluang kerja baru yang menguntungkan, membuat sistem kerja atau jaringan yang baik, memiliki keterampilan kerja dari pengalaman terdahulu, menciptakan perusahaan sendiri, meningkatkan keahlian diri, melakukan pelatihan dan membuat produk, membuat peluang kerja dan ide unik, serta

¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang : CV Toha Putra, 1989), h. 250.

mengembangkan bisnis dengan membuat aktifitas kerja yang sesuai kebutuhan masyarakat.

Karakteristik seorang wirausaha (*entrepreneur*) yaitu mampu menentukan tujuan, pekerja keras di dalam mencapai keberhasilan, selalu termotivasi untuk bertindak secara pribadi di dalam mewujudkan tujuan, memiliki toleransi terhadap situasi yang tidak menentu, cerdas dan percaya diri di dalam menggunakan waktu yang luang.

Peneliti ingin mengetahui bagaimana pengembangan karir di dalam bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) yang sedang berkembang di Kecamatan Trimurjo sekitar kediaman peneliti. Oleh karena itu peneliti ikut bergabung menjadi anggota salah satu MLM yang ada yaitu *Multi Level Marketing* (MLM) GeS (*Ganesha E-Commerce Solution*). Sistem *Multi Level Marketing* (MLM) yang merupakan salah satu cabang *direct selling*² adalah salah satu sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member sebagai pembeli, konsumen, pemasar, promotor dan sebagai distributor. *Multi level Marketing* (MLM) adalah pemasaran yang berjenjang banyak.³ Konsep MLM merupakan salah satu metode pemasaran dengan membuat jaringan (*network*) yang sering disebut juga *Network Marketing* (pemasaran

² *Direct Selling* (penjualan secara langsung) adalah metode penjualan barang dan jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasar yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar. Yang termasuk *Direct Selling* adalah *Single Level Marketing* dan *Multi Level Marketing*. Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dan Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, (Depok: Qultum Media, Cet-Ke 1, 2005), h.16.

³ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, (Jakarta: Kencana, Cet Ke-2, 2005), h. 187.

dengan sistim jaringan).⁴ Distributor MLM di dalam menjalankan strategi pemasaran secara bertingkat-tingkat dituntut memiliki kejelian berimprovisasi untuk mempengaruhi orang lain agar mau bergabung bersama-sama dalam menjalankan usaha MLM.

Strategi MLM harus memenuhi rukun jual beli serta akhlak (*etika*) yang baik, di samping itu komoditas yang dijual harus halal (bukan *haram* maupun *syubhat*), memenuhi kualitas dan bermanfaat. MLM tidak boleh memperjual belikan produk yang tidak jelas status halalhnya. Atau menggunakan modus penawaran produksi promosi tanpa mengindahkan norma-norma agama dan kesusilaan.

Perusahaan MLM berbasis Syariah diwajibkan memenuhi janji. Ini selaras dengan ajaran Islam. Di Indonesia telah ada MLM sesuai syariat Islam, seperti Ahad Net, MQ Net, dan GeS (*Ganesha E-Commerce Solution*) yang menjalankan prinsip syariah dan memperoleh sertifikat halal dari DSN - MUI.⁵ Ketentuan yang harus dipenuhi oleh pemohon Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yaitu:

1. Adanya obyek transaksi rill yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
2. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.

⁴ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Edisi 1, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004), h. 169.

⁵ *Ibid.*, h.188.

3. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, dan maksiat.
4. Tidak ada kenaikan harga atau biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas atau manfaat yang diperoleh.
5. Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha di dalam PLBS.
6. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (*akad*) sesuai dengan target penjualan barang dan produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
7. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan penjualan barang atau jasa.
8. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*.
9. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan di dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
10. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan *aqidah*, *Syariah* dan akhlak mulia, seperti *syirik*, *kultus*, maksiat dan lain-lain.

11. Setiap mitra usaha melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.

12. Tidak melakukan kegiatan *money game*.⁶

Di dalam prakteknya bisnis MLM dapat berpotensi merugikan masyarakat dan mengandung hal-hal yang diharamkan.⁷ Apabila di dalam sistemnya mengandung unsur *gharar* atau ketidakjelasan di dalam transaksi penjualan barang dan jasa yang menuntut *member* untuk melakukan pembayaran tanpa disertai adanya produk yang jelas, sama halnya dengan *money game* (melipat gandakan uang) dan di dalam *marketing plan* mengandung skema piramida maka hukumnya haram.⁸

Secara kondusif Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi mengenai sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Karena sistem MLM dinilai oleh Islam memiliki unsur-unsur *silaturrahmi*, *dakwah*, dan *tarbiyah*.

Perusahaan MLM memberi *reward* atau insentif pada distributor yang berprestasi. Islam bisa membenarkan seseorang mendapatkan insentif lebih besar dari yang lainnya disebabkan keberhasilannya di dalam memenuhi target penjualan tertentu, dan melakukan berbagai upaya positif dalam memperluas jaringannya. Kaidah *ushul fiqh* mengatakan, "Besarnya *ijrah* (upah) itu tergantung pada kadar kesulitan dan pada kadar

⁶ Fatwa DSN-MUI No: 75 Th 2009, h. 5.

⁷ Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009, h. 1.

⁸ Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual Jawaban Tentang Masalah Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), h. 104.

kesungguhan". Penghargaan kepada *distributor* yang mengembangkan jaringan di bawahnya (*down line*) dengan cara bersungguh-sungguh, memberikan pembinaan (*tarbiyah*), pengawasan serta keteladanan prestasi (*uswah*) memang patut dilakukan, karena ini selaras dengan sabda Rasulullah:

مَنْ لِدُنْيَاكَ كَأَنَّكَ تَعِيشُ أَبَدًا وَاعْمَلْ لِآخِرَتِكَ كَأَنَّكَ تَمُوتُ غَدًا
رواه البيهقي

Artinya : “Bekerjalah untuk duniamu seolah - olah kamu akan hidup selama-lamanya dan bekerjalah untuk akhiratmu seolah-olah kamu akan mati besok pagi”.(HR. Al Baihaqi)

Pemberian penghargaan dan cara menyampaikan hendaknya tetap di dalam koridor *tasyakur*, untuk menghindarkan penerimanya dari *takabur*, *kufur nikmat*, apalagi melupakan Tuhan. Perusahaan MLM harus membuat kebijakan sedemikian rupa agar penghargaan itu memberi manfaat positif bagi penerimanya. Di dalam hal menetapkan insentif ini, sejumlah syarat syariah harus dipenuhi, yakni: adil, terbuka, dan insentif seorang distributor tidak mengurangi hak distributor lain (mitra kerja), sehingga tidak ada yang dizalimi.

MLM GeS (*Ganesha E-Commerce Solution*) merupakan suatu metode penjualan barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh distributor secara berantai dan berjenjang. Setiap distributor merekrut atau mensponsori orang lain disebut mitra kerja (*downline*) yang selalu dikaitkan dengan bonus dan komisi. Setiap

perusahaan MLM GeS (*Ganesha E-Commerce Solution*) memiliki metode perhitungan sendiri. Tenaga penjual atau distributor MLM GeS (*Ganesha E-Commerce Solution*) adalah pengusaha mandiri yang mendapat penghasilan dari aktifitasnya penjualan produk dan menjaring mitra kerja (*downline*). Cara kerja pengusaha MLM GeS (*Ganesha E-Commerce Solution*) dilakukan tanpa jam kerja yang teratur seperti pada sebuah kantor. Banyak dari mereka melakukan di luar jam kerja untuk mendapatkan penghasilan tambahan.

Di dalam banyak kasus, seorang distributor mempunyai pendapatan yang tidak kecil, bahkan melebihi pendapatan dari pekerjaan formalnya. Karena itu, banyak orang tertarik untuk bergabung menjalankan model bisnis ini. Semakin banyak mitra kerja (*downline*) yang direkrut atau semakin besar jaringan yang dibangun maka semakin besar bonus yang akan diterima oleh distributor. Jadi apabila distributor benar-benar bekerja keras, maka bonus yang diperoleh bisa sampai puluhan bahkan ratusan juta perbulan.⁹ Sebagaimana di dalam ranking 10 profesi termahal di Indonesia, distributor MLM menempati posisi pertama dengan pendapatan tertinggi yang diperoleh pengusaha (*distributor*) MLM.

Memperhatikan bonus besar yang diberikan oleh MLM GeS maka peneliti berusaha mengetahui keadaan dilapangan mengenai proses perjalanan bisnis MLM GeS, guna membuktikan adanya tingkat pengembangan karir MLM GeS.

⁹ Hasil tes wawancara dengan Bapak Habib Ismail salah satu anggota dan *Distributor Bisnis Ganesha E-Commerce Solution (GeS) Network Marketing*.

Setelah melakukan kegiatan pengamatan peneliti menyimpulkan adanya permasalahan dalam pengembangan karir di MLM GeS seperti tingkat keberlangsungan bisnis MLM GeS yang minimum. Oleh karena itu peneliti ingin mengetahui tingkat pengembangan karir distributor MLM GeS di Kecamatan Trimurjo dilihat dari sikap.

Menurut pengamatan peneliti tentang adanya bisnis MLM GeS (*Ganesha e-Comemerce Solution*) di kecamatan Trimurjo, menarik minat peneliti untuk mengetahui pengembangan karir individu sebagai distributor MLM GeS.

Berdasarkan penjelasan tersebut diatas, maka perlu untuk menganalisis lebih mendalam suatu penelitian tentang “Pengembangan Karir Individu pada Distributor Multi Level Marketing di Kecamatan Trimurjo“.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan uraian pada latar belakang permasalahan di atas, maka peneliti dapat merumuskan masalah, Bagaimana Pengembangan Karir Individu pada Distributor *Multi Level Marketing GeS (Ganesha E-Commerce Solution)* di Kecamatan Trimurjo?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai peneliti setelah melakukan penelitian berdasarkan uraian latar belakang permasalahannya adalah untuk menganalisis Pengembangan Karir Individu Pada Distributor Multi

Level Marketing GeS (*Ganesha E-Commerce Solution*) di Kecamatan Trimurjo.

2. Manfaat Penelitian

Berdasarkan penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat:

a. Teoritis

- 1) Sebagai informasi ilmiah mengenai pengembangan karir melalui MLM GeS (*Ganesha E-Commerce Solution*).
- 2) Memberikan penjelasan gambaran mengenai MLM GeS (*Ganesha E-Commerce Solution*) di dalam membentuk jiwa wirausaha.

b. Praktis

- 1) Penelitian ini diharapkan mampu menambah wawasan dan ilmu pengetahuan mengenai peran wirausaha terhadap pengembangan karir melalui MLM GeS (*Ganesha E-Commerce Solution*).
- 2) Sebagai salah satu sumber referensi bagi kepentingan keilmuan di dalam mengatasi masalah yang berhubungan atau sama di masa mendatang.
- 3) Sebagai salah satu sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan adalah kegiatan untuk mencari kesamaan dan perbedaan antara penelitian yang sedang berjalan dengan peneliti yang sudah ada sejak lama. Sebagaimana diketahui bahwa penelitian tentang MLM sudah banyak diteliti misalnya:

1. Sri Widiastuti dari Universitas Negeri Yogyakarta, di dalam penelitian ilmiahnya yang berjudul “*Modal Sosial dalam Strategi MLM (Multi Level Marketing) Tianshi di Yogyakarta*”. Penelitian ini membahas bagaimana peran ilmu sosial dalam menjalankan bisnis MLM Thiansi, bahwasanya modal sosial merupakan hal penting di dalam suatu usaha bisnis selain modal fisik dan modal manusia dalam menjalankan bisnis MLM. Modal sosial yang terdapat pada Tianshi yaitu kepercayaan, jaringan, dan norma.
2. Ami Sholihati dari Universitas IAIN Walisongo Semarang, yang berjudul tentang “*Tinjauan Hukum Islam tentang Insentif Passive Income pada Multi Level Marketing Syariah di PT. K-LINK Internasional*”. Penelitian ini meneliti *Passive Income* di dalam menjalankan bisnis MLM apakah halal atau haram di dalam hukum maupun pandangan Islam.

Sedangkan di dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti membahas tentang Pengembangan Karir Individu Pada Distributor Multi Level Marketing Di Kecamatan Trimurjo.

Dengan demikian dapat ditegaskan bahwa penelitian yang dilakukan oleh peneliti belum pernah diteliti sebelumnya khususnya di lembaga IAIN Metro Lampung.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Wirausaha

1. Pengertian Usaha dan Wirausaha

Wirausahawan adalah seseorang yang mampu dan berani mengambil keputusan untuk merubah kehidupan perekonomian yang lebih baik. “Secara etimologi wirausaha merupakan suatu istilah yang berasal dari kata-kata “wira” dan “usaha”. Wira berarti berani, gagah, pejuang dan perkasa, sedangkan usaha berarti bekerja, menjalankan, melakukan, berusaha dan memulai sesuatu”.¹⁰

Dengan demikian pengertian wirausahawan ditinjau dari segi kata adalah orang tangguh yang melakukan sesuatu, yaitu suatu kegiatan kerja seseorang yang menghasilkan kreativitas baru atau sebuah karya sendiri tanpa keikutsertaan orang lain (sendiri).¹¹

Sebagaimana yang tertera pada Surat An-Najm Ayat 39-40:

﴿٤٠﴾ وَأَنْ سَعَيْهِمْ سَوْفَ يُرَىٰ ﴿٣٩﴾ وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ ﴿٤٠﴾

Artinya: “Dan tidaklah seseorang akan memperoleh hasil melainkan dari apa yang ia usahakan dan nanti ia akan melihat hasil apa yang ia usahakan”. (Q.S An-Najm: 39-40).¹²

¹⁰ Benedicta Prihatin & Dwi Riyanti, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2003), h. 21.

¹¹ Wasty Soemanto, *Pendidikan Kewiraswastaan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2002), h. 42.

¹² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang : CV Toha Putra, 1989), h. 527.

Keterangan ayat diatas, dapat dipahami bahwa untuk memperoleh hasil (rizki) maka seseorang harus berusaha atau bekerja keras, karena dengan berusaha akan membuahkan hasil yang dinikmati.

Sedangkan secara terminologi ada banyak ahli yang mempunyai pendapat berbeda mengenai definisi kewirausahaan diantaranya kewirausahaan adalah memindahkan sumber daya dari daerah yang produktivitasnya dan hasilnya rendah, ke daerah yang produktivitas dan hasilnya lebih tinggi.¹³

Di dalam ekonomi, seseorang pengusaha berarti orang yang memiliki kemampuan untuk mendapatkan peluang keberhasilan. Pengusaha mungkin adalah seseorang yang berpendidikan tinggi, terlatih dan terampil atau mungkin seseorang buta huruf yang memiliki keahlian yang tinggi di antara orang-orang yang tidak demikian. *Kewirausahaan* atau dulu juga disebut *kewiraswastaan* merupakan suatu profesi yang timbul karena interaksi antara ilmu pengetahuan yang diperoleh dari pendidikan formal dengan seni yang hanya didapat dari suatu rangkaian kerja yang didapatkan dalam praktek.

Kata wirausaha atau “pengusaha” diambil dari bahasa Perancis “*entrepreneur*” yang pada mulanya berarti pemimpin musik atau pertunjukan.¹⁴

¹³ Mas’ud Chasan, *Sukses Bisnis Modal Dengkul*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), h. 12.

¹⁴ Jhigan , M.L, *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*, (Jakarta: Penerbit Rajawali Pers, 1999), h. 425.

Sementara itu, Zimmerer mengartikan “Kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha, kemampuan menciptakan memerlukan adanya kreativitas dan inovasi yang terus-menerus untuk menemukan sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya, kreativitas dan inovasi tersebut pada akhirnya mampu memberikan kontribusi bagi masyarakat banyak”. Orang yang mendorong perubahan sangat penting dalam menemukan kemungkinan-kemungkinan baru. Wirausaha adalah orang yang suka mengambil resiko dan mampu mengembangkan kreatifitasnya.¹⁵

Ciputra Entrepreneur (Tokoh Pendidikan Kewirausahaan) mengatakan Kewirausahaan atau *entrepreneuership* bukan hanya diartikan sebagai keterampilan bisnis. Lebih penting dari itu, “Kewirausahaan adalah sikap kreatif, inovatif, dan berani mengambil keputusan sehingga dijadikan sikap hidup bahkan karakter bangsa Indonesia”.¹⁶

Langkah-langkah mudah yang akan membimbing dan mengarahkan sebelum memulai sebuah usaha, yaitu:¹⁷

- a. Berani memulai, artinya tidak perlu menunggu nanti, besok atau lusa.
- b. Berani menanggung resiko, artinya tidak perlu takut mengalami kerugian.
- c. Setiap tindakan yang dilakukan penuh perhitungan dan pertimbangan matang. Jangan bertindak gegabah di dalam melangkah atau mengambil keputusan.
- d. Seorang entrepreneur harus mampu menyusun suatu rencana sekarang dan ke depan sebagai pedoman dan alat kontrol baginya.

¹⁵ Kasmir S, *Kewirausahaan, Edisi Revisi*, Cet. 10, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 20.

¹⁶ Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan (Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami, Dan Memasuki Dunia Bisnis)*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2011), h. 7.

¹⁷ Kasmir S, *Kewirausahaan*, h. 10.

- e. Tidak cepat puas dan putus asa, artinya seorang pengusaha dituntut untuk selalu merasa kurang. Kemudian, pantang menyerah apalagi putus asa.
- f. Setiap tindakan harus selalu diiringi dengan sikap optimis dan penuh keyakinan karena ini merupakan motivasi untuk melangkah maju.
- g. Memiliki tanggung jawab, artinya wirausahawan selalu bertanggung jawab terhadap aktivitas yang ia lakukan terhadap semua pihak.
- h. Memiliki etika dan moral sebagai benteng untuk berwirausaha agar menjadi sukses.

Menurut Jhingan pengusaha mempunyai kriteria kualitas sebagai berikut, (1) energik, banyak akal, siap siaga terhadap peluang baru, mampu menyesuaikan diri terhadap kondisi yang berubah dan mau menanggung resiko dalam perubahan dan perkembangan, (2) memperkenalkan perubahan teknologi dan memperbaiki kualitas produknya, (3) mengembangkan skala operasi dan melakukan persekutuan, mengejar dan menginvestasikan kembali labanya.¹⁸

Ekonom Perancis, J. B. Say menciptakan kata *entrepreneur* (wirausahawan) sekitar tahun 1800, yang berarti “Wirausahawan adalah menggeser sumber daya ekonomi dari bidang produktifitas yang lebih rendah ke bidang yang lebih tinggi dan hasil yang lebih besar”.¹⁹

¹⁸ *Ibid.*, h. 426.

¹⁹ Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan (Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami, Dan Memasuki Dunia Bisnis*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2011), h. 29.

George Gilder dalam *The Spirit of Enterprise*, mengatakan “ Para wirausahawan adalah para inovator yang membangkitkan permintaan”. Mereka adalah pembuat pasar, pencipta modal, pengembang peluang dan penghasil teknologi baru. Istilah kewirausahaan banyak dijumpai di dalam uraian yang merupakan kata dasar wirausaha yang berarti segala sesuatu yang berhubungan dengan kata wirausaha.

Terdapat berbagai macam penggolongan mengenai wirausaha. Winarto, menggolongkan dua kategori aktivitas kewirausahaan. Pertama, berwirausaha karena melihat adanya peluang usaha (*entrepreneur activity by opportunity*). Kedua, kewirausahaan karena terpaksa tidak ada alternatif lain untuk ke masa depan kecuali dengan melakukan kegiatan usaha tertentu.²⁰ Sehingga wirausaha dapat dipandang dari:

- 1) Tujuan wirausaha.
- 2) Proses berusaha.

Di dalam proses berusaha apakah keputusan untuk berusaha berjalan lambat atau cepat, dan pada waktu masuk di dalam bisnis apakah ia sebagai pendiri, atau mendapat usaha dari proses membeli atau melalui *franchising*.

- 3) Konteks industri dan teknologi.
- 4) Struktur kepemilikan.

Yaitu pemilik tunggal, kongsi, kelompok. Namun perlu diingat kewirausahaan itu bukan untuk sekedar menghasilkan

²⁰ Winarto V 2003, *Entrepreneur: Semangat Untuk Memberikan Solusi Bagi Masyarakat*, Artikel <http://www.e-psikologi.com/Pengembangan/rls.htm>, 30-10-2015.

uang, tetapi menghasilkan sesuatu yang diperlukan masyarakat yaitu gagasan inovatif, semangat untuk memberikan kontribusi positif bagi masyarakat.

Seseorang wirausahawan adalah seseorang yang memiliki visi bisnis atau harapan dan mengubahnya menjadi realita bisnis. Wirausahawan adalah seorang pembuat keputusan yang membantu terbentuknya sistem ekonomi perusahaan yang bebas. Sebagian besar pendorong perubahan inovasi, dan kemajuan di perekonomian, sehingga wirausahawan adalah orang-orang yang memiliki kemampuan untuk mengambil resiko dan mempercepat pertumbuhan ekonomi.

Wirausahawan bukan karena memahami yang ada di dalam semua kompleksitasnya, tetapi dengan menciptakan situasi baru yang harus dicoba untuk dipahami oleh orang lain. Para wirausahawan berada di dunia yang terakhir menjadi yang pertama, tempat penawaran menciptakan permintaan, tempat keyakinan mendahului pengetahuan.

Kets De Vries mengolongkan wirausahawan berdasarkan dari lingkungan mereka berasal, yaitu:

- a) Wirausahawan *craftsmans*, berasal dari pekerja kasar dengan pengalaman di dalam teknologi rendah, mekanik yang *genius* dan mempunyai reputasi di dalam industri.
- b) Wirausahawan *opportunistic*, berasal dari golongan kelas menengah sampai *Chief Executives*.

- c) Wirausahawan dengan bekal pengalaman teknologi, ia memiliki pendidikan formal.
- d) Kewirausahaan ditandai dengan keanekaragaman, yaitu adanya pergantian besar pada masyarakat dan perusahaan yang berterminologi wirausahawan.

Sehingga karakteristik khusus wirausahawan dapat digolongkan menjadi:

1. Berorientasi pada tindakan, “Mereka melakukan, membetulkannya, mencoba”.
2. Memiliki kemampuan untuk memvisualisasikan langkah-langkah dari gagasan sampai aktualisasi.
3. Menjadi pemikir dan pelaku, perencana dan pekerja.
4. Terlibat, menerapkan langsung.
5. Dapat mentolerir ambiguitas.
6. Menerima resiko tetapi memahami dan mengelolanya.
7. Mengatasi, bukan menghindari, kekeliruan, mereka tidak mengakui mereka dikalahkan.
8. Memandang diri sendiri sebagai seseorang yang bertanggung jawab atas nasib mereka sendiri.
9. Percaya pada penciptaan pasar untuk gagasan mereka, bukan sekedar menanggapi permintaan pasar yang ada.

Keberhasilan seseorang wirausahawan untuk mengembangkan bisnisnya tergantung pada kecerdasan, imajinasi, dan kekuatan keinginan

individu yang bersangkutan. Sedikit keberuntungan diperlukan, tetapi dapat diargumentasikan bahwa tidak ada keberuntungan mengubah visi menjadi realita lebih berupa kerja keras, selain imajinasi dan kemampuan yang mampu merubah karir individu menjadi sukses.²¹ Kaum *entrepreneur* (wirausaha) sangat besar artinya bagi kemajuan perekonomian, para wirausahawan mempunyai katalisator dan menunjang perkembangan arus investasi sehingga ikut memperkuat pembangunan ekonomi yang tengah berlangsung.

Sukanto Tanoto mengatakan, Berkaitan dengan pandangan bisnis dan penggunaan sumber daya manusia, ada empat tipe wirausaha, yaitu:²²

- a) Kelompok wirausahawan yang tidak memiliki bayangan dan cita-cita untuk menjadi besar. Bagi kelompok ini, sudah merasa cukup bila hasil bisnisnya dapat memenuhi kebutuhan keluarganya.
- b) Kelompok wirausahawan yang gagal di dalam bisnisnya. Kelompok ini bisnisnya berkembang sangat pesat, namun sampai tahap tertentu bisnisnya tidak terkendali.
- c) Kelompok wirausahawan yang sukses semasa pemilik modal atau bisnis masih hidup. Kelompok ini melalaikan siapa yang menggantikannya atau meneruskan bisnisnya.

²¹ Rachini, *Pengembangan Ekonomi & Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Penerbit Grasindo 2001), h.100.

²² Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis, Cet. 4*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2000), h. 42.

- d) Kelompok wirausahawan yang menyadari bahwa usahanya tidak dapat berkembang lagi lebih jauh, kalau tidak mengembangkan sumber daya manusianya.

Di dalam proses pembentukan wirausahawan tersebut memerlukan pengembangan sumber daya manusia, meliputi bagaimana orang melakukan aktifitas wirausahawan dalam hal ini distributor MLM, tujuan berwirausaha, proses pengambilan keputusan terjun ke MLM. Di dalam MLM distributor disebut *knowledge walker*, orang-orang ini selalu belajar dan belajar dengan cepat, sehingga dapat bertahan dan maju di dalam karirnya. Pilihan menjadi wirausahawan lewat MLM diperlukan kreatif, inovatif keberanian mengambil resiko, mendorong perubahan dalam pengembangan karirnya.²³

Berbagai penjelasan dapat disimpulkan bahwa di dalam berwirausaha harus memiliki berbagai kriteria dan sifat agar mendapatkan kesuksesan, dapat dipahami bahwa karakter wirausahawan harus pekerja keras di dalam menjalankan usahanya, kreatif dan inovatif di dalam mengembangkannya.

Adapun peneliti memberikan beberapa pendapat yakni pertama, dipandang dari segi energi dan dorongan serta daya fisik yang kuat sehingga ingin berkarir sebagai wirausahawan (*distributor*) MLM. Kedua, wirausahawan (*distributor*), yang memulai pada usia tua, tidak memiliki masa karier yang panjang sebagaimana orang muda, walaupun mungkin lebih cepat berhasil karena faktor pengalaman.

²³ Riyanti, *Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*, (Jakarta: Penerbit Grasindo, 2003), h. 3.

2. Jenis-Jenis Usaha

Jenis-jenis usaha perekonomian yang berkembang di Indonesia dapat di bedakan menjadi dua macam, yaitu usaha informal dan usaha formal. Usaha informal adalah sektor usaha yang tidak memiliki izin resmi dan status hukum dari pemerintah atau lembaga yang berwenang. Usaha seperti ini bisa juga disebut usaha perorangan/perseorangan.

Usaha ini timbul untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan tuntutan lapangan kerja yang terus meningkat. Contoh usaha informal yaitu pedagang keliling, pedagang asongan, pedagang kaki lima, tukang loak (barang bekas), dan pengrajin kecil.

Usaha formal adalah usaha yang memiliki izin resmi dan status hukum dari pemerintah atau lembaga yang berwenang. Contoh usaha formal yaitu koperasi, Badan Usaha Milik Negara (BUMN), dan Badan Usaha Milik Swasta (BUMS).

3. Etika di dalam Berwirausaha

Etika berasal dari kata Yunani *ethos*, yang di dalam bentuk jamaknya (*ta-etha*) berarti adat istiadat atau kebiasaan. Perpanjangan dari adat membangun suatu aturan kuat dimasyarakat, yaitu bagaimana setiap tindak dan tanduk mengikuti aturan-aturan yang berlaku.²⁴

Etika berwirausahawan diartikan sebagai pengetahuan tentang tata cara ideal pengaturan dan pengelolaan bisnis yang memperhatikan norma dan moralitas yang berlaku secara universal dan cara ekonomi atau

²⁴ Irham Fahmi, *Etika Bisnis*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2013), h. 2.

sosial dan penerapan norma dan moralitas ini menunjang maksud dan tujuan kegiatan berwirausahawan. Di dalam penerapan etika, berwirausaha mesti mempertimbangkan unsur norma dan moralitas yang berlaku dimasyarakat.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat dipahami bahwa etika dan berwirausahawan sangat penting, karena etika adalah dasar untuk menentukan baik buruknya seseorang di dalam menjalankan usahanya.

B. Konsep Pengembangan Karir

1. Pengertian Karir

Pengertian karir ditafsirkan beragam oleh para ahli sesuai disiplin ilmunya. Menurut Simamora karir adalah “Urutan aktifitas-aktifitas yang berkaitan dengan pekerjaan dan perilaku-perilaku, nilai-nilai, dan aspirasi seseorang selama rentang hidup orang tersebut”.²⁵ Perencanaan karir merupakan proses yang disengaja di mana dengan melaluinya seseorang menjadi sadar akan atribut-atribut yang berhubungan dengan karir personal dan serangkaian langkah sepanjang hidup memberikan sumbangan pemenuhan karir.

Pendapat Ekaningrum, Karir tidak lagi diartikan sebagai adanya penghargaan institusional dengan meningkatkan kedudukan di dalam hirarki formal yang sudah ditetapkan di dalam organisasi.²⁶ Di dalam

²⁵ Simamora, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: Penerbit STIE YKPN, 2001), h. 505.

²⁶ Indri Ekaningrum F, *Kajian Ekonomi Manajemen Akuntansi*, Jurnal Visi, Vol.IX No.1 September 2015, FE Unika Soegijapranata Semarang.

paradigma tradisional, pengembangan karir sering dianggap sinonim dengan persiapan untuk mobilitas kejenjang lebih tinggi, sehingga karir akan mendukung efektifitas individu dan organisasi di dalam mencapai tujuannya.

Menurut Dalil S “karir merupakan suatu proses yang sengaja diciptakan perusahaan untuk membantu karyawan agar membantu partisipasi ditempat kerja”.²⁷ Sementara itu Glueck menyatakan karir individual adalah urutan pengalaman yang berkaitan dengan pekerjaan yang dialami seseorang selama masa kerjanya. Sehingga karir individu melibatkan rangkaian pilihan dari berbagai kesempatan, tapi dari sudut pandang organisasi karir merupakan proses regenerasi tugas yang baru.

Sedangkan pendapat Ekaningrum karir digunakan untuk menjelaskan orang-orang pada masing-masing peran atau status. Karir adalah semua jabatan (pekerjaan) yang mempunyai tanggung jawab individu. Sehingga dapat disimpulkan bahwa karir adalah suatu rangkaian atau pekerjaan yang dicapai seseorang dalam kurun waktu tertentu yang berkaitan dengan sikap, nilai, perilaku dan motivasi dalam individu.²⁸

Hal-hal yang mendorong seseorang memilih karir sebagai wirausahawan *distributor* MLM, dapat diketahui melalui penilaian kepribadian khususnya pengalaman dan latar belakangnya. Menurut Sumitro, Pengalaman seperti yang dapat dilihat dari biografi seseorang, bermanfaat untuk melihat keterampilan, dan kompetensi untuk meningkatkan kewirausahaan, pengembangan nilai-nilai kewirausahaan, dan mendorong untuk mencetuskan ide-ide kewirausahaan.

²⁷ Dalil Sudarsono, *Paradigma Baru Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: Penerbit Amara Book, 2002), h. 277.

²⁸ Indri Ekaningrum F, *Kajian Ekonomi Manajemen Akuntansi*, h. 258.

Seorang individu yang pertama kali menerima tawaran pekerjaan akan memiliki pandangan yang berbeda tentang pekerjaan, jika dibandingkan dengan individu yang telah lama bekerja. Mereka yang telah lama bekerja akan berpandangan lebih luas dan bermakna. Anggapan terhadap kerja tersebut berubah tidak saja dianggap sebagai sumber penghasilan, tetapi juga sebagai sesuatu yang dapat dimiliki keinginan lain, seperti penghargaan dari orang lain, persaingan terhadap kekuasaan serta jabatan yang lebih tinggi. Sehubungan dengan ini, maka setiap *downline* harus diberi kesempatan untuk mengembangkan karirnya, yakni sebagai alat untuk memotivasi mereka agar dapat berprestasi lebih baik.

Karir merupakan keseluruhan jabatan atau posisi yang mungkin diduduki seseorang di dalam berorganisasi dilingkup kehidupan kerjanya, dan tujuan karir merupakan jabatan tertinggi yang akan diduduki seseorang di dalam suatu organisasi kehidupan kerjanya, dan tujuan karir merupakan jabatan tertinggi yang akan diduduki seseorang di dalam suatu organisasi.

Menurut *Veitzhal Rivai* mendefinisikan tentang pengembangan karir yaitu “pengembangan karir adalah proses peningkatan kemampuan kerja individu yang dicapai di dalam rangka mencapai karir yang diinginkan”.²⁹

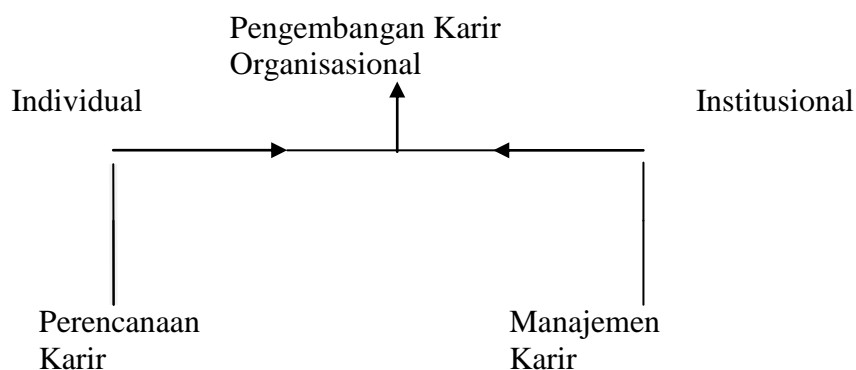
Pengertian pengembangan karir yang dikemukakan oleh *Andrew J. Dubrin* yang dikutip oleh Anwar Prabu Mangkunegara mengatakan bahwa “pengembangan karir adalah aktivitas kepegawaian yang

²⁹ Vietzal Rivai, *Manajemen Sumber Daya Untuk Perusahaan, Dari Teori Dan Praktik*, edisi 3, (Jakarta: Rajawali Pers, 2004), h. 291.

membantu pegawai-pegawai merencanakan karir masa depan mereka di perusahaan dan pegawai yang bersangkutan dapat mengembangkan diri secara maksimum”.

Menurut Bambang Wahyudi mendefinisikan tentang pengembangan karir yaitu “setiap orang yang bekerja pada suatu perusahaan akan memiliki sejumlah harapan sebagai balas jasa atas pengorbanan atau prestasi yang telah diberikannya. Salah satu diantaranya adalah harapan untuk meraih posisi atau jabatan yang lebih tinggi atau lebih baik dari posisi atau jabatan sebelumnya”.³⁰

Pengembangan karir (*career development*) meliputi manajemen karir (*career management*) dan perencanaan karir (*career planning*). Sebagaimana gambar 2.1 yaitu Pengembangan Karir Organisasional dijelaskan sebagai berikut;



Gambar 1. Pengembangan Karir Organisasional³¹

Gambar 1. menjelaskan bahwa pengembangan karir organisasional merupakan hasil-hasil yang muncul dari interaksi antara perencanaan karir individu dengan manajemen karir secara institusional.

³⁰ Bambang Wahyudi, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Bandung: Salemba Empat, 2002), h. 161.

³¹ Simamora, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: Penerbit STIE YKPN, 2001), h. 505.

Pilihan pengembangan karir melalui wirausaha sebagai distributor MLM diperlukan kreatif, inovatif. Seorang wirausaha dituntut keberanian mengambil resiko, mendorong perubahan di dalam pengembangan karirnya. Memberikan beberapa pendapat yakni pertama, dipandang dari segi energi dan dorongan serta daya fisik yang kuat sehingga ingin berkarir sebagai wirausaha (distributor) MLM. Kedua, wirausaha (distributor), yang memulai pada usia tua, tidak memiliki masa karir yang panjang sebagaimana orang muda, walaupun mungkin lebih cepat berhasil karena faktor pengalaman.

2. Tahap-Tahap Pengembangan Karir

Karir merupakan urutan-urutan posisi yang diduduki oleh seseorang selama masa hidupnya. Ini merupakan karir yang *subyektif*, meskipun demikian dari *persepektif* lainnya karir terdiri atas perubahan nilai-nilai, sikap dan motivasi yang terjadi karena seseorang menjadi semakin tua. Ini merupakan karir yang *subyektif*. Kedua *perspektif* tersebut, *obyektif* dan *subyektif* terfokus pada individu. *Persepektif* diatas menganggap bahwa orang yang memiliki beberapa tingkat pengendalian terhadap nasib mereka, sehingga mereka dapat mengubah peluang untuk memaksimalkan keberhasilan dan kepuasan yang berasal dari karir mereka. Tahapan pengembangan karir menurut Henry Simamora yaitu:

- a. Karir awal merupakan tahapan pertama dimana seseorang memasuki sebuah organisasi. Selama tahap masuk (*getting-in phase*), karyawan berupaya memperoleh gambaran realistik mengenai organisasi, dan

mencari pekerjaan yang paling sesuai dengan keahlian, pengalaman, preferensi, dan minatnya. Oleh karena itu di dalam tahap ini merupakan tahap penekanan pada perhatian untuk memperoleh jaminan terpenuhinya kebutuhan di dalam tahun-tahun awal pekerjaannya.

- b. Karir pertengahan merupakan suatu tahapan dimana setiap individu akan mengalami suatu transisi atau perubahan pada karir mereka. Di dalam tahap pertengahan ini, individu mengkaji ulang pencapaiannya sampai pada saat itu dan kemungkinan untuk mencapai karir pribadi dan tujuan hidup dimasa depan. Salah satu strategi untuk menyikapi masalah dipertengahan karir (*mid career*) adalah dengan melatih anggota pada karir pertengahan untuk membina anggota yang lebih junior dengan cara seminar, *workshop* dan kepelatihan.
- c. Karir akhir merupakan suatu titik balik terhadap produktifitas atau penurunan dan pensiun dini dapat mengikuti suatu krisis pertengahan karir. Individu yang produktif dapat memikul peran staf senior atau manajemen puncak, atau mereka mungkin tetap sebagai contributor dalam peran non kepemimpinan. Agar tetap produktif dan menyiapkan diri untuk pensiun yang efektif.

3. Bentuk-Bentuk Pengembangan Karir

Bentuk-bentuk pengembangan karir tergantung pada jalur karir yang direncanakan oleh masing-masing organisasi. Bagaimana suatu perusahaan menentukan suatu jalur karir tergantung pada kebutuhan dan

situasi perusahaan itu sendiri, namun begitu umumnya yang sering dilakukan usahawan adalah melalui pendidikan dan pelatihan, promosi serta situasi.

- a. Pendidikan dan latihan adalah suatu kegiatan perusahaan yang dimaksudkan untuk memperbaiki dan mengembangkan sikap, tingkah laku, keterampilan, dan pengetahuan suatu anggota.
- b. Promosi adalah suatu perubahan posisi atau jabatan dari tingkat yang lebih rendah ke tingkat yang lebih tinggi, perubahan ini biasanya akan diikuti dengan meningkatnya tanggung jawab, hak, serta status sosial seseorang.
- c. Mutasi adalah merupakan bagian dari proses kegiatan yang dapat mengembangkan posisi atau setatus seseorang di dalam suatu organisasi.

4. Tujuan Pengembangan Karir

Pada umumnya tujuan dari seluruh program pengembangan karir adalah untuk menyesuaikan antara kebutuhan dan tujuan dengan kesempatan karir yang tersedia diperusahaan saat ini dan dimasa mendatang. Hal ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh Vietzal Rivai bahwa pengembangan karir yang dirancang secara baik akan membantu di dalam menentukan kebutuhan karir mereka sendiri dan menyesuaikan antara kebutuhan dengan tujuan perusahaan.³²

³² Vietzal Rivai, *Manajemen Sumber Daya Untuk Perusahaan* (Dari Teori Dan Praktik), Edisi 3, (Jakarta: Rajawali Pers, 2004), h. 291.

5. Indikator Pengembangan Karir

Indikator untuk mengukur pengembangan karir dalam sebuah organisasi menurut Muhammad Burlian³³, yaitu :

a. Peningkatan Kemampuan

Yaitu segala sesuatu yang menunjukkan kapasitas fisik maupun mental dari seseorang pegawai dan menurut Mathis pengembangan merupakan usaha-usaha untuk meningkatkan kemampuan usahawan di dalam menangani berbagai penugasan yang juga menentukan prestasi kerja/kinerja.

b. Kepuasan kerja.

Kepuasan kerja adalah suatu sikap umum seorang individu terhadap pekerjaannya yang berhubungan dengan lingkungan kerjanya, jenis kompensasi, hubungan antar teman kerja, hubungan sosial di tempat kerja sehingga dapat dikatakan bahwa kepuasan kerja adalah dipenuhinya beberapa keinginan dan kebutuhannya melalui kegiatan kerja atau bekerja.

Menurut *Veithzal Rivai* mengemukakan bahwa "Tujuan mendasar dari pengembangan karir adalah untuk membantu karyawan menganalisis kemampuan dan minat dalam penyesuaian antara kebutuhan untuk tumbuh berkembang dengan kebutuhan perusahaan. Pengembangan karir juga merupakan hal yang penting dimana manajemen dapat meningkatkan produktivitas, meningkatkan sikap

³³ <http://www.kumpulandefinisi.com/2015/09/indikator-pengembangan-karir.html>.

karyawan terhadap pekerjaan dan membangun kepuasan kerja yang lebih tinggi”.

c. Sikap dan perilaku usahawan.

Setiap usahawan harus mempelajari dan memiliki nilai-nilai kompetitif yang relatif kuat untuk mencapai sukses karir. Nilai-nilai itu diantaranya ada yang bersifat teoritis, ekonomis, estetis, sosial, politis dan relegius yang perlu dijadikan pedoman bagi sikap usahawan terhadap pekerjaannya sehari-hari.

6. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Karir

Menurut *Gouzali Saydam* faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan karir seorang pegawai yaitu³⁴:

a. Kebijakan perusahaan

Merupakan faktor dominan yang mempengaruhi pengembangan karir seorang karyawan dan penentu ada tidaknya kesempatan pengembangan dalam perusahaan, berlaku tidaknya kesempatan pengembangan karir untuk semua orang tanpa pilih kasih dan ada tidaknya pola pengembangan karir yang dapat dipertanggung jawabkan.

b. Latar belakang pendidikan

Merupakan suatu acuan untuk meningkatkan karir seseorang.

³⁴ <http://www.kumpulandefinisi.com/2015/09/indikator-pengembangan-karir.html>.

c. Pelatihan

Merupakan pelatihan yang dapat diperoleh sepanjang karirnya dan dapat membantu peningkatan karirnya dimasa mendatang dan menambah kemampuan karyawan.

d. Pengalaman kerja

Merupakan bagian penting dari pengembangan manajemen yang memberikan kontribusi dalam berbagai kondisi di berbagai pengembangan.

e. Kesetiaan pada organisasi

Merupakan pemberian loyalitas (dedikasi) pada karir yang besar pada perusahaan untuk mengurangi turn over karyawan.

f. Keluwesan bergaul dan hubungan antar manusia

Merupakan kebutuhan akan perasaan seseorang untuk dihormati dan menghormati sesamanya dengan mencerminkan lingkungan yang aman, nyaman dan tentram.

C. Pengertian *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk, baik berupa barang atau jasa konsumen, sehingga biaya ditribusi dari barang yang dijual atau dipasarkan tersebut sangat minim atau bahkan sampai ke titik nol yang artinya bahwa dalam bisnis MLM ini tidak diperlukan biaya produksi.³⁵ MLM juga menghilangkan biaya promosi dari

³⁵ Andreas Harefa, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar Dari Anway, CNI, Dan Herbalife*, (Jakarta: PT Grammedia Utama, 1992), h. 12.

barang yang hendak dijual, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai level yang tanpa batas.

Multi Level Marketing (MLM), Menurut Clothier adalah “Suatu cara atau metode menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor lepas yang memperkenalkan para distributor berikutnya; pendapatan yang dihasilkan terdiri dari laba eceran dan laba grosir ditambah dengan pembayaran-pembayaran berdasarkan penjualan total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor“. Atau yang dikenal pula dengan nama *Network Marketing* (pemasaran secara jaringan), yaitu pemasaran produk atau jasa oleh seseorang atau sekelompok orang independen yang membentuk jaringan kerja secara bertingkat.

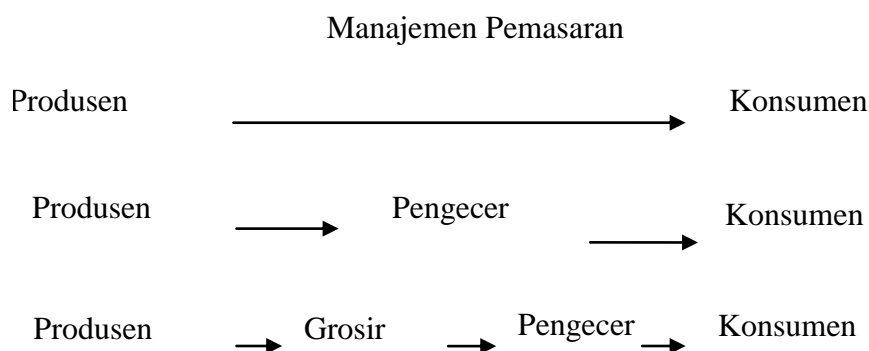
Multi Level Marketing, istilah ini merujuk kepada sebuah sistem bisnis, dimana pemasaran produk atau jasa dilakukan oleh individu (distributor) yang independen (artinya tidak terikat kontrak kerja dengan perusahaan pengelola bisnisnya). Distributor ini lalu membentuk sebuah jaringan kerja untuk memasarkan produk atau jasa. Dari hasil penjualan pribadi dan jaringannya, setiap bulan perusahaan akan memperhitungkan bonus atau komisi sebagai hasil usahanya.³⁶

MLM merupakan sebuah konsep pemasaran yang lugas dan sering tidak dipahami dengan tepat serta kurang dihargai sebagai sebuah peluang

³⁶ *Ibid.*, h. 11.

bisnis yang serius. Struktur jaringan MLM prinsipnya tidaklah berbeda dengan sistem distribusi barang lainnya. Masing-masing orang di dalam jaringan itu membeli barang-barang yang harganya tergantung kepada jumlah yang dibeli dan menerima suatu persentase harga eceran sebagai labanya. Dalam MLM setiap distributor secara pribadi telah diperkenalkan dengan bisnis ini oleh perusahaannya atau, yang lebih sering terjadi, oleh distributor yang telah ada.

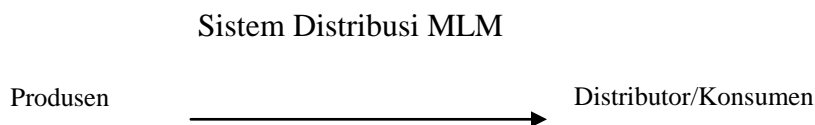
Di dalam usaha konvensional, para tenaga penjual lazimnya di pekerjakan sebagai pegawai. Di dalam MLM, para distributorlah yang menjadi tenaga-tenaga penjualnya, dan mereka mempekerjakan sendiri.



Gambar 2. Manajemen Pemasaran

Sumber: Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran "Analisis, Perencanaan dan Pengendalian"*.

Gambar 2 menjelaskan beberapa saluran pemasaran dengan berbagai panjangnya. Saluran nol tingkat (disebut pula saluran pemasaran langsung) terdiri seseorang produsen yang langsung menjual pada konsumen, saluran satu tingkat yaitu saluran yang melibatkan pengecer baru ke konsumen, saluran dua tingkat yaitu saluran yang melibatkan grosir dan pengecer.



Gambar 3 Sistem distribusi MLM

Gambar 3. Sistem MLM ini memangkas jalur distribusi di dalam penjualan konvensional karena tidak lagi melibatkan grosir, pengecer tetapi langsung kepada distributor yang sekaligus sebagai konsumen. Saluran ini yang dipakai oleh sistem MLM. Penghematan perusahaan MLM boleh jadi juga memungkinka

n perusahaan tersebut untuk menggunakan lebih banyak uang guna penelitian dan pengembangan. Oleh karena itu, produk-produk yang terkait biasanya mempunyai mutu unggul. Semua penjualan MLM dilakukan melalui penjualan langsung (*direct selling*).³⁷

Menurut *Direct Sales Agents*, MLM adalah sebuah asosiasi wiraswastaan bebas di dalam penjualan langsung dengan tujuan untuk menciptakan sebuah lembaga yang cukup kuat untuk mewakili kepentingan-kepentingan para anggotanya di dalam semua situasi di mana untuk bertindak untuk bertindak sendiri tidak mencukupi. MLM menawarkan peluang untuk membangun bisnis bagi orang biasa yang tidak mempunyai modal dan pengalaman.

Di dalam perspektip yang lain Mahatir Muhammad menjelaskan “*MLM is the way to survive in the global market*“.Sekalipun karir sebagai distributor MLM sangat menjanjikan, namun meraih

³⁷ *Ibid.*, h. 4.

keberhasilan lewat jalur MLM bukanlah hal yang mudah sebagaimana membalik telapak tangan produsen distributor/konsumen.³⁸

1. Pengembangan Karir Individu di *Multy Level Marketing GeS (Ganesha e-Commerce Solution)*

Strategi distributor GeS di dalam menjalankan bisnis MLM juga tidak terlepas dari unsur-unsur mengembangkan karir yang terdapat pada modal sosial diantaranya yaitu kepercayaan, jaringan dan norma. Strategi yang mereka lakukan mengacu pada unsur-unsur dalam modal sosial yaitu:³⁹

a. Kepercayaan

Kepercayaan dari masyarakat merupakan hal penting agar bisnis tersebut tetap berjalan dan berkembang. Apabila unsur kepercayaan sudah hilang maka bisnis tersebut dapat *stagnant* atau tidak berjalan. Pada GeS menunjukkan masih ada kepercayaan dari sebagian masyarakat karena sampai sekarang ini bisnis tersebut masih ada. Dengan adanya kepercayaan dari masyarakat terhadap keberadaan MLM GeS akan membawa kemudahan, kelancaran dan kemajuan suatu bisnis MLM. Kepercayaan masyarakat terhadap GeS terlihat pada adanya *reward* dan kualitas produk yang sudah tidak diragukan lagi. Berbagai *reward* yang diberikan kepada para distributor berprestasi merupakan bukti yang dapat membangkitkan kepercayaan dari masyarakat.

³⁸ *Ibid.*, h.13.

Kepercayaan membawa kemajuan dan nama baik perusahaan sehingga seorang distributor GeS harus memberikan kepercayaan kepada masyarakat. Kepercayaan yang mereka berikan pengarahannya kepada masyarakat bahwa GeS itu baik maksudnya yaitu bisnis GeS itu legal dan menguntungkan, produknya juga berkualitas. Para distributor biasanya melakukan suatu cara agar masyarakat percaya terhadap GeS, diantaranya yaitu memberikan presentasi atau seminar tentang GeS di suatu tempat dan mereka menyampaikan beberapa bukti nyata tentang keberhasilan para *leader* sukses. Bukti-bukti yang nyata akan mendorong masyarakat untuk bergabung di dalam GeS.

Bukti yang nyata jika produk-produk GeS yang berkualitas, perusahaan yang besar dan *backing up* perusahaan yang kuat dan menghasilkan orang-orang sukses merupakan hal penting dalam membangun kepercayaan kepada masyarakat. Kepercayaan dapat dibangun atas dasar segala sesuatu yang baik, berkualitas dan nyata.

Usaha distributor untuk memberikan kepercayaan kepada masyarakat dilakukan dengan cara:

- 1) *Open Plan Presentation*

Open Plan Presentation merupakan bagian dari kegiatan presentasi berupa kegiatan seminar atau pertemuan akbar. Kegiatan *Open Plan Presentation* (OPP) memberikan penjelasan secara menyeluruh mengenai bisnis ini dengan standar tertentu. Standar presentasi yang dianjurkan oleh *unicore* bisa dipelajari melalui

kaset/CD presentasi standar atau di acara presentasi. Presentasi merupakan kegiatan yang penting karena melalui presentasi kita bisa memberikan gambaran tentang bisnis MLM GeS, produk-produk GeS, dan bukti-bukti nyata tentang keunggulan menjalankan MLM GeS.

Tujuan presentasi adalah untuk memberikan informasi mengenai bisnis ini secara benar dan lengkap supaya mereka dapat mempelajari lebih lanjut tentang bisnis MLM ini dan mengerti bahwa bisnis ini dapat membantu mereka mencapai impian. Presentasi yang sesuai standar yaitu presentasi perorangan, presentasi kelompok yang diadakan di rumah, OPP (*Open Plan Presentation*). Kegiatan presentasi bisa dilakukan antar personal di rumah atau di kos dan tempat-tempat lain yang memungkinkan diselenggarakan presentasi.

2) Pemakai Produk

Distributor juga harus sebagai pemakai produk karena merupakan sikap profesional di dalam menjalankan bisnis ini. Kita harus yakin dengan keunggulan produk GeS agar para *costumer* juga yakin dengan produk GeS. Sikap pemakai produk adalah sikap seorang pengusaha sejati karena pengusaha sejati selalu memakai produknya sendiri daripada hanya selalu mempromosikan tanpa pernah menggunakannya sendiri. Memakai produk akan menghasilkan omset, dan dari omset akan memberikan bonus/penghasilan. Keyakinan terhadap bisnis ini akan penuh jika telah memakai produk

dan merasakan manfaat produk ini baik untuk diri sendiri maupun untuk keluarga.

b. Jaringan

Jaringan telah lama dipandang penting dalam keberhasilan bisnis. Khususnya pada tahap awal, banyak diyakini bahwa jaringan berfungsi sebagai sumber informasi penting yang bisa menjadi sesuatu yang kritis dalam mengidentifikasi dan menggali peluang bisnis.⁴⁰ Jaringan juga merupakan elemen penting dalam bisnis MLM karena jaringan digunakan sebagai salah satu akses untuk memajukan bisnis. Semakin luas jaringan yang kita lakukan maka akan semakin besar pula kemajuan bisnis kita.

Jaringan juga membantu masyarakat untuk mengakses informasi dari perusahaan. Pada bisnis MLM dibentuk suatu jaringan yang seluas mungkin guna untuk mempromosikan bidang usahanya. Melalui jaringan, kegiatan bisnis akan tersebar dalam lingkungan masyarakat. Masyarakat yang sebelumnya belum mengetahui tentang bidang bisnis perusahaan yang ditawarkan akan menjadi paham melalui jaringan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. Jaringan akan memajukan bisnis MLM karena semakin luas kita membuat jaringan maka aset akan semakin meningkat sehingga keuntungan yang didapat lebih banyak dan bisnis akan semakin berkembang.

⁴⁰ John Field, *Modal Sosial*. Yogyakarta: Kreasi Wacana, 2010, h. 86.

Usaha yang dilakukan oleh distributor untuk memperluas jaringan mereka yaitu dengan cara:⁴¹

1) *Prospecting*

Prospecting merupakan usaha yang dilakukan untuk menambah referensi pengenalan. Semakin banyak orang yang dikenal maka semakin banyak peluang untuk merekrut calon *down line* baru sehingga daftar anggota semakin banyak dan jaringan bisnis juga semakin luas. *Prospecting* bisa dilakukan di banyak tempat misalnya, di tempat umum, kampus, sekolah atau tempat lain. *Prospecting* ini dilakukan guna untuk mendapat *down line* baru. Semakin banyak *down line* yang dimiliki maka semakin besar jaringan dalam bisnis. Alat bantu yang digunakan untuk mempermudah proses *prospecting* dan telah disediakan oleh *Unicore* berupa penjelasan, bimbingan dan motivasi di bisnis ini dari para *leader* melalui buku, kaset dan CD, maupun pertemuan-pertemuan sesuai dengan kualifikasinya dan seminar-seminar yang menampilkan perjalanan sukses leader GeS.

Prospecting itu sendiri merupakan kegiatan yang dilakukan oleh distributor untuk mencari orang-orang baru demi menambah *down line* dan memperluas jaringan sosial mereka.

⁴¹ <http://www.e-ganesh.co.id>, 2 April 2016.

Adapun cara-cara yang ditempuh di dalam melakukan *prospecting*:

a) Membuat daftar nama

Membuat daftar nama merupakan langkah penting bagi seseorang yang ingin membangun bisnis yang besar. Semakin banyak nama yang ditulis semakin besar potensi keberhasilan di usaha ini. Membuat daftar nama secara tertulis akan sangat membantu untuk bekerja secara efisien dan efektif. Ada dua hal penting dalam menulis daftar nama:

1. Tertulis

Membuat daftar nama tertulis akan sangat membantu untuk potensi pengembangan jaringan distributor. Daftar nama tertulis juga akan membantu distributor untuk bekerja lebih efisien dan efektif. Seorang distributor harus menyediakan satu buku khusus yang berisi daftar nama orang.

2. Jangan pilih-pilih

Aturan paling penting di dalam menulis daftar nama adalah tidak memilih-milih nama orang. Semua orang yang telah dikenal sebelumnya hendaknya ditulis di dalam daftar nama. Semakin banyak daftar nama yang kita buat maka akan semakin memudahkan kita untuk memperluas jaringan. Kita tidak akan pernah tahu siapa saja yang mau

ikut bergabung di dalam MLM ini sehingga tidak ada gunanya jika kita pilih-pilih.

Bagi seorang distributor menulis daftar nama itu keharusan karena dengan menulis nama sebanyak mungkin maka peluang untuk merekrut anggota baru lebih mudah. Hal ini berkaitan dengan jaringan sosial yang harus mereka bangun seluas mungkin untuk memudahkan perkembangan bisnis MLM.

3. Membuat janji bertemu

Langkah berikutnya untuk mulai memproses daftar nama yang dimiliki dan mulai membangun jaringan adalah membuat janji bertemu dengan orang-orang yang ada di dalam daftar nama kemudian membuat janji untuk bertemu. Sesi pertemuan merupakan sesi di mana seorang distributor melakukan pendekatan secara emosional dengan calon anggota baru GeS. Pada saat sesi ini seorang distributor harus dapat memanfaatkan peluang dengan sebaik mungkin. Sebisa mungkin mereka dapat mengambil hati orang tersebut.

Tujuan membuat janji bertemu adalah mendapatkan janji bertemu agar bisa menjelaskan bisnis ini secara menyeluruh dan membangun jaringan dengan pendekatan yang profesional, efektif, dan efisien. Keuntungan membuat

janji bertemu yaitu menghemat waktu dan mengetahui apakah hasil *prospecting* dalam kondisi siap menerima kita atau tidak.

4. Tindak lanjut

Tindak lanjut atau *follow up* adalah sebuah proses untuk mengajarkan distributor menjalankan bisnis ini dengan benar. Di dalam konteks distributor baru, *follow up* memiliki arti sebuah proses untuk mengajarkan distributor baru memulai usaha ini dengan benar. Tindak lanjut ini merupakan proses pembelajaran bagi distributor baru untuk memulai kegiatannya menjalani bisnis MLM GeS.

Tujuan tindak lanjut adalah mengetahui apa yang ingin prospekan dapatkan di dalam hidup mereka 1-2 tahun ke depan, menjawab pertanyaan-pertanyaan prospekan mengenai bisnis ini dan memberikan solusi terhadap kendala-kendala untuk memulai menjalankan bisnis ini, mengajarkan distributor baru untuk memulai menjalankan bisnis ini dengan cara yang benar dan mendapatkan janji presentasi.

2) Akses informasi

Informasi dapat diperoleh masyarakat melalui internet, mengunjungi OPP (*Open Plan Presentation*) atau melalui

presentasi yang dilakukan oleh distributor saat kegiatan pertemuan atau kegiatan di luar pertemuan.

3) *Down line*

Jaringan di dalam bisnis MLM sangat terkait dengan jumlah *down line* yang dimiliki. Semakin banyak *down line* yang dimiliki dan mereka selalu berusaha untuk mencari *down line* dibawahnya, maka kekuatan tersebut akan menaikkan posisi mereka ke jenjang atau bintang berikutnya.

Kenaikan peringkat atau bintang yang lebih tinggi merupakan dambaan setiap distributor karena semakin tinggi bintangnya maka semakin besar keuntungan yang diperoleh.

Untuk meningkatkan level atau bintang seorang distributor harus memiliki beberapa strategi antara lain:⁴²

a) Membangun kepercayaan

Kepercayaan merupakan modal yang penting dalam bisnis MLM karena dengan adanya tingkat kepercayaan yang tinggi dapat mengurangi biaya transaksi. Hal ini terjadi baik di dalam perusahaan maupun antara perusahaan dengan mitranya. Bayangkan jika perusahaan sulit percaya dengan mitranya atau sebaliknya mitranya sulit percaya dengan perusahaan maka perusahaan harus menanggung biaya tinggi untuk melakukan berbagai verifikasi.

⁴² *Ibid.*,

Untuk menciptakan suatu kepercayaan kepada masyarakat maka tentang GeS maka seorang distributor harus memiliki kecakapan dalam melakukan presentasi. Selama melakukan presentasi distributor sedapat mungkin menampilkan diri mereka dengan sebaik mungkin layaknya seorang pebisnis handal. Distributor juga harus sebagai pemakai produk agar mereka dapat meyakinkan secara mendalam tentang kualitas bisnis dan kualitas produknya. Menggunakan product GeS akan semakin meyakinkan masyarakat tentang GeS yang merupakan bisnis MLM yang *simpel*.

b) Kemampuan kerjasama

Kerja sama merupakan hal penting dalam menjalin suatu kegiatan bisnis yang berkelompok. Bisnis MLM tidak dapat dilakukan sendiri sehingga perlu diciptakan suatu *group* atau kelompok. Suatu group harus dapat membangun kerja sama yang kuat antar anggotanya agar bisnis dapat cepat berkembang. Kerja sama antar anggota dalam GeS dibangun melalui *meeting* atau pertemuan *group*. Masing-masing anggota harus mampu bekerja sesuai tim dengan tujuan agar bisnis berjalan dengan lancar. Diperlukan sikap toleransi antar sesama dan kompak di dalam bekerja.

c) Membangun jaringan

Membangun kekuatan jaringan merupakan salah satu modal sosial di dalam bisnis GeS. Jaringan dibentuk dengan cara *prospecting* mencari *down line* agar dapat naik bintang. Kenaikan bintang atau level bergantung pada jaringan. Apabila kita mendapat *down line* minimal tiga orang maka kita dapat naik bintang ke bintang yang lebih tinggi. Untuk memperluas jaringan distributor tidak bisa hanya diam saja tetapi mereka harus melakukan berbagai cara diantaranya yaitu *prospecting*.

d) Mematuhi norma

Selama berkegiatan tentunya distributor harus memegang norma yang ada dengan tujuan agar bisnis tidak melenceng dari prosedur. Baik norma yang sifatnya tertulis maupun tidak tertulis distributor harus melakukannya dengan baik. Norma yang merupakan bagian dari modal sosial di dalam strategi MLM GeS sangat berperan untuk membantu distributor dalam melakukan bisnis. Tanpa adanya norma mereka tidak memiliki pedoman sehingga bisnis tidak dapat berjalan dengan teratur dan lancar.

Norma merupakan seperangkat aturan yang telah disepakati bersama dan harus ditaati oleh anggotanya. Begitu pula halnya pada MLM GeS yang memiliki norma.

Norma di dalam bisnis MLM GeS dijadikan sebagai peraturan atau tata cara distributor di dalam menjalankan kegiatannya. Seorang distributor harus memahami dan menjalankan aturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan agar tidak terkena sanksi. Norma tersebut meliputi kepribadian dan pengetahuan:

Kepribadian:

- 1) Berpenampilan rapi, bersih, dan baik saat menyelenggarakan pertemuan.
- 2) Memiliki kecakapan berbicara saat menyelenggarakan pertemuan atau seminar.
- 3) Memberikan teladan yang baik saat menyelenggarakan pertemuan.
- 4) Bersikap jujur di dalam memasarkan produk-produk GeS.

Pengetahuan:

- 1) Distributor harus memiliki kemampuan atau kecakapan berbicara saat menyelenggarakan pertemuan.
- 2) Memiliki wawasan tentang bisnis MLM dan seluk beluknya.

Berikut adalah perincian alokasi dari 1 HU (hak usaha):⁴³

1. Deposit pulsa	20.000
2. Bonus sponsor	20.000
3. Alokasi bonus pasangan 2 kaki (kiri/kanan)	84.000
4. Alokasi bonus pasangan 1 kaki (kiri/kanan)	5.000
5. Alokasi bonus duplikasi 5 generasi	15.000
6. Alokasi bonus pensiun *1 - *5	25.000
7. Alokasi bonus pensiun Bronze - Director	6.000
8. Bonus reward	50.000
9. Bonus stokis	5.000
10. Administrasi perusahaan	13.000
11. DC / kantor cabang	2.000
12. Starter kit (kartu+buku persentasi)	4.000
13. Sumbangan sosial	1.000
Total	250.000

Fasilitas Member :

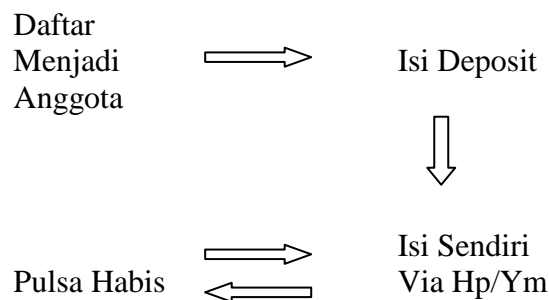
1. Hak keagenan pulsa (*One Chip For All Operator*, transaksi 24 jam)
2. Dapat deposit pulsa Rp. 20.000
3. Starterkit (card member & buku persentasi)
4. Web virtual office (kantor pribadi berbasis internet)
5. Member dilindungi Asuransi dari Asuransi Kesehatan, Rumah Sakit, Kecelakaan, Kematian & Asuransi Bumi Putera Muda

⁴³ An Introduction to Personal Franchise Opportunity, PT. Ganesha e-Commerce Solution, Bandung: April 2013.

6. Seminar & tarining *Entrepreneur*, pengembangan diri & kepemimpinan
7. Hak usaha yang berlaku seumur hidup, dapat diwariskan, dan tidak ada daftar ulang
8. Hak usaha dapat dijalankan se-Indonesia

Cara Mudah Membeli Pulsa Via GeS

1. Sempel
2. Harga Agen (*Murah*)
3. Kesempatan Wirausaha
4. Bonus Transaksi (*Deposit Pulsa Gratis Tiap Minggu*)
5. Ada Bisnis & Rewardnya



Gambar 2.4. Proses Transaksi Membeli Pulsa Ges

Keunggulan e-Ganesha (GeS) antara lain:

- a. Konsep bagi hasil dan transparansi batas maksimal keuntungan perusahaan 5%, 95% bonus member (pertama dalam sejarah MLM)
- b. No. HP Registrasi bisa GSM/CDMA
- c. Registrasi terjangkau, cukup Rp. 250.000
- d. Dapat deposit pulsa Rp. 20.000

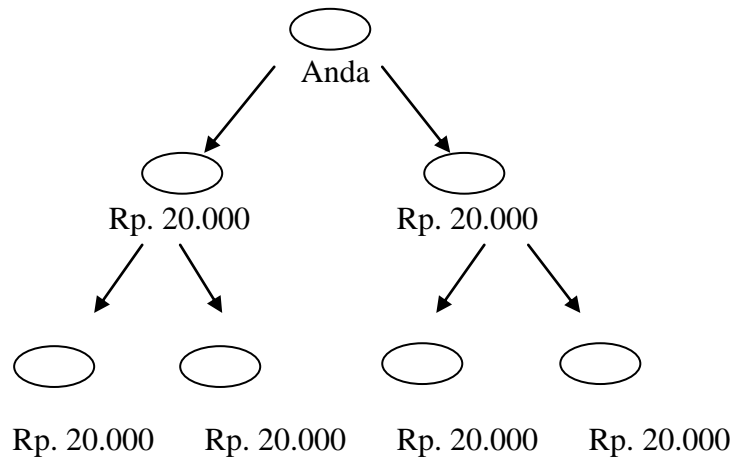
- e. Dapat software keagenan pulsa (*one chip all operator*) untuk isi pulsa, air oksigeS, deposit, cek bonus & PPOB untuk pembayaran PLN (pascabayar), PLN Prabayar (token), tagihan telepon rumah (telkom), speedeey, telkom vision, pembayaran kredit BAF (busan auto finance) dan pembelian voucher game, TV Cable
- f. Dapat Web Virtual Ovice (untuk mengecek rekapitulasi bonus, pulsa, oksigeS, jaringan, PPOB, pembelian HU & deposit 24 jam via internet)
- g. Dapat web support sitem (untuk promosi & mengatur pengembangan jaringan)
- h. Dapat Software Ges Mobile Reload (untuk mengecek rekapitulasi bonus, pulsa, oksigeS, jaringan, pembelian HU & deposit 24 jam via HP)
- i. Dapat training bisnis dan seminar pengembangan diri
- j. Dapat asuransi kematian, kecelakaan, kesehatan total Rp. 100.975.000 (khusus 7 HU)
- k. Alokasi bonus pasangan total Rp. 89.000 (alokasi bonus pasangan 2 kaki Rp. 84.000 dan 1 kaki = Rp. 5.000)

Ges hadir memberikan inovasi dan kemudahan untuk masyarakat Indonesia, dengan fasilitas ini member dimudahkan dalam melakukan transaksi pembayaran semudah melakukan transaksi pengisian pulsa. Selain itu, dapat dijadikan peluang bisnis dengan cara mengambil margin fee pembayaran.

Jenis Bonus yang ada di dalam MLM GeS:

1. Bonus Sponsor

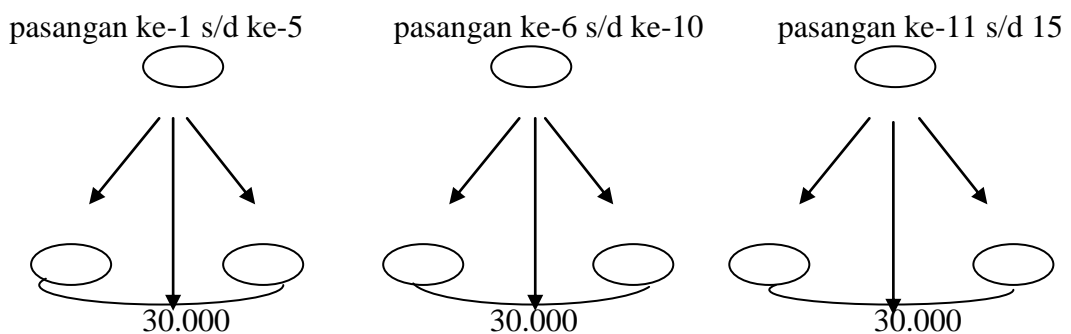
Adalah bonus sebesar Rp. 20.000 yang didapat setiap anda berhasil mensponsori satu orang, tanpa batas level.



Gambar 2.5. Jenjang Bonus Sponsor MLM GeS

2. Bonus Pasangan 2 Kaki

Adalah bonus yang didapat jika ada jaringan anda yang berpasangan, 1 kiri : 1 kanan, tanpa melihat bentuk jaringan, tanpa batas kedalaman, dan tanpa batas waktu.



Jadi, potensi maksimal per hari adalah flushout 15 pasang/hari atau Rp. 525.000/HU

Gambar 2.6. Bonus pasangan dua kaki dalam MLM GeS

3. Bonus Generasi

Adalah bonus yang didapat setiap generasi 1 s/d 5 anda mendapat pasangan. Flushout 15 pasang/hari.

Tabel 1. Bonus generasi dalam MLM GeS

GENERASI	PASANGAN	BONUS	FLUSHOUT	TOTAL
1	5	1000	15	75.000
2	25	1000	15	375.000
3	125	1000	15	1.875.000
4	625	1000	15	9.375.000
5	3125	1000	15	46.875.000

Keterangan :

Generasi 1 adalah semua orang yang anda sponsori

Generasi 2 adalah semua orang yang disponsori oleh generasi 1

Generasi 3 adalah semua orang yang disponsori oleh generasi 2, dst...

Dengan asumsi setiap member mensponsori 5 orang dan terduplikasi hingga generasi ke-5, maka potensi maksimal penghasilan anda sebesar Rp. 58.875.000

2. Faktor-faktor Pendorong dan Penghambat Pengembangan Karir

a. Faktor-faktor Pendorong Mengelola Pengembangan Karir MLM GeS.

1) Informasi yang lengkap dan terjangkau oleh masyarakat memudahkan distributor di dalam memasarkan bisnisnya.

- 2) Adanya kepercayaan dari masyarakat tentang bisnis GeS karena telah melihat beberapa bukti memudahkan distributor mengembangkan usahanya.
 - 3) Adanya legalitas dan jaminan modal akan kembali yang diberikan oleh pihak GeS membuat masyarakat tidak berpikir panjang untuk bergabung di dalam MLM GeS.
 - 4) Performa yang rapi, bersih, cakap, dan ramah yang ditampilkan oleh distributor membuat masyarakat tergugah hatinya untuk mengikuti bisnis GeS.
- b. Faktor-faktor Penghambat Mengelola Pengembangan Karir MLM GeS
- 1) Adanya masyarakat yang tidak percaya dengan keberhasilan MLM GeS menghambat distributor untuk memasarkan bisnisnya.
 - 2) Adanya pengaruh buruk dari pihak-pihak luar yang tidak menyukai bisnis MLM GeS.
 - 3) Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang bisnis MLM GeS.
 - 4) Adanya paksaan dari pihak distributor yang menyebabkan masyarakat merasa terganggu dan takut dengan bisnis GeS.

BAB III

METODE PENELITIAN

Bab ini membahas tentang metode penelitian yang dilakukan di dalam penelitian ini diantaranya jenis dan sifat penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik penjamin keabsahan data, dan teknik analisis data. Data yang dikumpulkan berasal dari wawancara, observasi, dan dokumentasi.

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menerapkan jenis penelitian lapangan atau field riset. Menurut *Lexy J. Moleong*, penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll., secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.⁴⁴

Di dalam buku yang sama tertulis pula pengertian penelitian kualitatif menurut *Bogdan dan Taylor* bahwa suatu tahapan kegiatan penelitian dengan membuat data deskripsi atau gambaran berupa kata-kata tertulis atau uraian lisan dari orang atau perilaku yang dapat

⁴⁴ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya), 2012, h. 6.

diamati.⁴⁵ Selanjutnya, *Kirk dan Miller* mendefinisikan bahwa penelitian kualitatif adalah ilmu yang bergantung pada pengamatan pada manusia baik di dalam kawasan maupun peristilahan.⁴⁶ Menurut mereka, pendekatan ini berpusat proses pengamatan pada manusia dilihat dari segi perilaku, sifat, maupun lingkungannya.

Sedangkan *Dafid Williams* berpendapat bahwa penelitian kualitatif adalah metode pengumpulan data yang didasarkan pada suatu latar alamiah, dengan menggunakan metode alamiah, dan dilakukan secara alamiah.⁴⁷ Sejalan dengan *David Williams, Denzin dan Lincoln* berpendapat bahwa penelitian kualitatif didasarkan pada pengamatan dengan latar alamiah untuk menjelaskan kejadian atau fenomena yang terjadi dengan metode wawancara, pengamatan, dan pemanfaatan dokumen.⁴⁸

Dari penjelasan tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa penelitian kualitatif adalah proses penelitian dengan membuat data berupa gambaran dari kejadian pada manusia seperti perilaku, pandangan dan persepsi atau tanggapan yang terjadi di dalam bentuk uraian kata tertulis atau lisan secara holistik (utuh).

Jenis penelitian yang digunakan penelitian studi lapangan atau field riset, studi yang mengeksplorasi suatu masalah dengan batasan terperinci, memiliki pengambilan data yang mendalam, dan menyertakan

⁴⁵ *Ibid.*, h. 4.

⁴⁶ *Ibid.*

⁴⁷ *Ibid.*, h. 5.

⁴⁸ *Ibid.*

berbagai sumber informasi. Penelitian ini dibatasi waktu dan tempat, dan kasus yang dipelajari berupa program, peristiwa, aktivitas, atau individu. Kartini Kartono mengemukakan, “penelitian pada hakikatnya merupakan metode untuk menemukan secara khusus dan realistis apa yang tengah terjadi pada suatu saat di tengah masyarakat”.⁴⁹

Penelitian lapangan ini merupakan metode untuk menemukan realitas yang terjadi di wilayah Kecamatan Trimurjo, khususnya hal yang berkaitan dengan Pengembangan Karir Individu Pada Distributor Multi Level Marketing di Kecamatan Trimurjo.

2. Sifat Penelitian

Pengertian Deskriptif Kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian yang menggunakan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan pelaku yang dapat diamati.” Sama halnya menurut Arif Furchan, Pendekatan kualitatif, yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku yang dapat diamati dari subyek itu sendiri.

Begitu juga menurut Kasiran dalam bukunya Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif, Penelitian Kualitatif adalah penelitian yang bersifat atau memiliki karakteristik bahwa datanya dinyatakan dalam keadaan kewajaran atau sebagaimana adanya (natural setting) dengan tidak dirubah dalam bentuk simbol atau bilangan, sedangkan perkataan penelitian pada dasarnya berarti rangkainya

⁴⁹ Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung, CV. Mandar Maju 1996), h. 32.

kegiatan atau proses pengungkapan rahasia sesuatu yang belum diketahui dengan mempergunakan cara bekerja atau metode yang sistematis, terarah dan dapat dipertanggungjawabkan.

Begitupula penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif, artinya data yang dikumpulkan bukan berupa angka-angka, melainkan data tersebut dari naskah wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi, catatan memo, dan dokumen resmi lainnya. Sehingga yang menjadi tujuan penelitian kualitatif ini adalah ingin menggambarkan realita empirik dibalik fenomena secara mendalam, rinci dan tuntas. Oleh karena itu penggunaan pendekatan kualitatif dalam penelitian ini adalah mencocokkan antara realita empirik dengan teori yang berlaku dengan menggunakan metode deskriptif.

Penelitian kualitatif diartikan juga sebagai kegiatan mengamati orang dalam lingkungannya, serta tata cara yang berlaku di dalam masyarakat serta situasi-situasi tertentu, termasuk tentang hubungan-hubungan serta proses-proses yang sedang berlangsung dan pengaruh-pengaruh dari suatu fenomena.⁵⁰

Di dalam penelitian ini, peneliti mengamati proses perekrutan anggota oleh salah seorang upline MLM GeS. Proses perekrutan dilakukan di berbagai desa di Kecamatan Trimurjo yaitu Adipuro, Adirejo, Liman Benawi, Simbarwaringin, Pujokerto, Tempuran, Notoharjo, dan Untoro. Masuknya bisnis MLM GeS di Kecamatan

⁵⁰ Mohammad Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Pt, Ghlia Indonesia, 2003), h. 64.

Trimurjo dipengaruhi oleh berkembangnya metode penjualan yang semakin beragam akhir-akhir ini. MLM GeS menawarkan cara penjualan berjenjang yang masih baru bagi orang awam di Kecamatan Trimurjo. Walaupun sebenarnya sistem penjualan ini telah banyak digunakan oleh produk lain namun karena kriteria masyarakat Trimurjo yang sebagian besar berprofesi sebagai petani, membuat sistem penjualan MLM GeS sedikit menemui kendala. Terutama dalam proses perekrutan anggota.

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data di dalam penelitian ini adalah dari mana data tersebut dapat diperoleh, sumber data berupa orang, tempat dan berupa simbol.⁵¹ Penelitian kualitatif menggunakan metode wawancara, pengamatan, dan dokumen untuk mengumpulkan informasi sebagai data yang akan dianalisis. Menurut Lofland dan Lofland, sumber data utama di dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen.⁵²

Berdasarkan pengertian tersebut kata-kata atau tindakan dari informan yang diwawancarai atau diamati merupakan sumber data utama yang kemudian dicatat melalui catatan tertulis, perekaman, pengambilan foto. Sumber data primer atau utama di dalam penelitian ini diperoleh melalui proses wawancara dan observasi atau pengamatan. Informan

⁵¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Pendekatan Praktek*, (Jakarta, PT Rineka Cipta Persada 1998), h. 172.

⁵² Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian.*, h. 157.

dalam penelitian ini adalah masyarakat yang terlibat terkait dengan keikutsertaannya di dalam bisnis *MLM GeS* di Kecamatan Trimurjo. Untuk mengetahui proses pelaksanaan bisnis maka peneliti akan melakukan pengamatan dengan posisi sebagai pemeranserta sebagai pengamat.⁵³ Di dalam hal ini peranan peneliti sebagai pengamat dan berperan serta sehingga tetap dapat memiliki akses masuk ke dalam proses kegiatan objek penelitian untuk mengetahui secara langsung berjalannya kegiatan.

Sumber data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada peneliti untuk tujuan penelitian.⁵⁴ Di dalam hal ini, maka proses pengumpulan datanya perlu dilakukan dengan memperhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek peneliti.

Jumlah populasi member MLM GeS di Kecamatan Trimurjo ada 97 orang. Selanjutnya peneliti memilih 10 orang dari perwakilan setiap desa dan dipilih secara *snow ball*.

Daftar nama informan sebagai anggota MLM GeS yaitu:

NO	NAMA	ALAMAT
1	Ciki	Liman Benawi
2	Suyadi	Adirejo
3	Bahrul	Simbarwaringin 11c
4	Ahis	Notoharjo
5	Adiyanto	Pujokerto

⁵³ *Ibid.*, h. 177.

⁵⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, dan R & D*, (Bandung: Alfabeta 2012), h.137.

6	Imam	Tempuran
7	Yosi	Adipuro
8	Habib	Simbarwaringin 11a
9	Sapar	Depok Rejo
10	Nurul	Untoro

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diambil dari sumber tidak langsung. Misalnya data yang diperoleh dari buku, internet, dan dari suatu dokumen yang terkait dengan penelitian. Sumber data sekunder dalam penelitian ini berupa berbagai informasi terkait dengan MLM GeS yang ada di dalam brosur, *website*, atau informasi langsung yang peneliti peroleh dari *upline* bernama Habib Ismail. Selain itu, selama proses perekrutan anggota, peneliti ikutserta untuk mengamati kegiatan yang terjadi. Proses pengamatan ini digunakan sebagai sumber data sekunder penunjang data penelitian.

C. Teknik Pengumpulan Data

Di dalam penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.

1. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data dimana peneliti mencatat informasi sebagaimana yang mereka saksikan selama penelitian. Sanafiah Haisal mengklasifikasikan observasi menjadi observasi

berpartisipasi, observasi secara terang-terangan dan tersamar, dan observasi tak berstruktur.⁵⁵ Peneliti melakukan penelitian terang-terangan karena peneliti di dalam melakukan pengumpulan data menyatakan terus terang kepada sumber bahwa dirinya sedang melakukan penelitian.

Di dalam proses pengamatan, peneliti mengamati sikap atau perilaku informan sebagai sumber data primer mengenai berbagai kegiatan yang dilakukannya selama mengikuti bisnis MLM GeS. Proses-proses yang diamati meliputi pengenalan produk MLM GeS, *prospecting* atau kegiatan mengajak orang lain untuk ikutserta menjalankan bisnis MLM GeS. Ketika orang tersebut setuju untuk menjadi member maka dimulailah kegiatan transaksi bisnis. Karena sebelum bergabung atau menjadi anggota/member maka belum bisa melakukan transaksi.

2. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antar si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau informan dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* atau pedoman wawancara.⁵⁶ Sebelum melaksanakan wawancara peneliti harus menyiapkan instrumen wawancara tersebut.

Peneliti menggunakan wawancara semi terstruktur. Hal ini bertujuan agar peneliti menemukan permasalahan yang lebih terbuka. Di dalam melakukan wawancara peneliti mendengarkan secara teliti dan

⁵⁵ *Ibid.*, h. 227.

⁵⁶ Muhammad Nazir, *Metode Penelitian*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), h. 193-194.

mencatat apa yang dikemukakan oleh informan. Pedoman wawancara di dalam penelitian ini berisi sejumlah pertanyaan yang akan dijawab atau direspon oleh informan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental pelengkap di dalam pengambilan data. Dokumen tersebut diambil dari buku, brousur, cd dan media sosial yang terkait dengan MLM GeS.

D. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diimplementasikan. Analisis data dilakukan dengan agar informasi yang dihimpun akan menjadi jelas dan eksplisit. Teknik analisis data di dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif model interaktif sebagaimana diajukan oleh Miles dan Huberman yaitu terdiri atas empat hal utama yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.⁵⁷

⁵⁷ Miles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, (Jakarta: Universitas Indonesia Pers, 1992), h. 15.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Daerah Penelitian

1. Letak Wilayah Kecamatan Trimurjo⁵⁸

Trimurjo adalah sebuah Kecamatan di Kabupaten Lampung Tengah, Lampung, Indonesia. Kata "Tri" berarti tiga sedangkan "Murjo" artinya kemakmuran. "Tri" diambil dari bendungan atau dam yang ada di bedeng 1 yang bercabang tiga, ke arah Kota Metro, ke arah Kota Gajah dan ke arah Bantul.

Kecamatan Trimurjo adalah tempat pertama dari tujuan transmigrasi pada Zaman Belanda. Oleh karena itu istilah "bedeng" masih populer di Kecamatan tersebut. Bedeng berarti kompleks lokasi rombongan para transmigran dari Jawa dan dibagi-bagi dalam bedeng-bedeng. Misal Kelurahan Adipuro terdiri dari Bedeng 2 (Dusun Adirejo, Dusun Tegalrejo) dan Bedeng 3 (Dusun Widoro Kandang). Bedeng 4, 5, 10 (Kelurahan Trimurjo), bedeng 6, 7 (Kampung Liman Benawi), bedeng 7 dan 8 (Depokrejo), bedeng 11 (Simbarwaringin), bedeng 12 (Tempuran), bedeng 13 (Purwodadi), bedeng 17, 18, 19 (Pujodadi), bedeng 20 (Purwodadi), dll.

⁵⁸ Dinas Kecamatan Trimurjo, *Dokumentasi*, Simbarwaringin 2016.

Untuk faktor sejarah pembentukan Metro pada Zaman Kolonial, untuk Trimurjo memang tidak bisa dipisahkan. Metro adalah "bedeng yang menjadi Kota", yang awal mula Koloni berada di Bedeng 1 (Trimurjo) sampai Bedeng 67 di Sekampung. Sejarah kelahiran Kota Metro bermula dengan dibangunnya sebuah induk Desa baru yang diberi nama Trimurjo. Dibangunnya desa ini dimaksudkan untuk menampung sebagian dari Kolonis yang didatangkan oleh Pemerintah Hindia Belanda pada tahun 1934 dan 1935, serta untuk menampung Kolonis-Kolonis yang akan didatangkan berikutnya.

Saat ini sedang berkembang wacana Kecamatan Trimurjo untuk masuk ke Kota Metro. Hal ini didasarkan pada sejarah yang sangat erat dengan berdirinya Kota Metro saat ini. Masyarakat Trimurjo sangat berkeinginan untuk bergabung dengan Kota Metro karena kedekatan wilayah dan kemudahan akses.

Secara administratif Kecamatan Trimurjo memiliki 12 Kampung dan 2 Kelurahan dengan Ibu Kota di Simbarwarinngin. Daftar Kampung dan Kelurahan:

- | | |
|--------------------|----------------|
| a) Trimurjo | h) Tempuran |
| b) Adipuro | i) Pujodadi |
| c) Simbar Waringin | j) Pujokerto |
| d) Notoharjo | k) Pujoasri |
| e) Purwodadi | l) Pujo Basuki |

GeS adalah sebuah perusahaan e-commerce pulsa berbasis IT dan jaringan (MLM) dari Bandung. GeS bertujuan untuk mensejahterakan anggota dengan cara memberikan fasilitas kemudahan membeli pulsa komunikasi seluler secara mudah, murah dan efisien, serta memberikan peluang untuk mendapatkan penghasilan (BONUS) melalui jaringan. Di dalam kurun waktu kurun 5 tahun GeS telah mengembangkan sayap bisnisnya di berbagai kota di Indonesia. GeS memiliki tim di dalam bidang pengembangan jaringannya.⁶⁰

Mr. Setio Yudoko telah mencanangkan GeS memiliki kelompok untuk mewujudkan langkah besarnya agar GeS dapat selalu exsist di Indonesia.

3. Struktur Organisasi Distributor MLM GeS (Ganesha e-Commerce Solution).⁶¹

Di dalam struktur organisasi distributor MLM GeS meliputi;

a. *Manager*

Manager stokis berperan sebagai pemimpin stokis sekaligus pemilik stokis tersebut.

b. Bagian Keuangan

Bagian keuangan bertugas mengurus dan menangani segala sesuatu yang berhubungan dengan keuangan. Bagian keuangan ini nantinya, di

⁶⁰ Brosur, *An Introduction to Personal Franchise Opportunity*, "BUSINES PREVIEW", Edisi Revisi April 2013.

⁶¹ <https://www.e-ganesha.co.id>.

dalam waktu satu bulan sekali, membuat sebuah laporan keuangan untuk *Manager* stokis.

c. Bagian Administrasi

Bagian administrasi bertugas untuk melayani segala sesuatu yang berhubungan dengan pelanggan atau distributor. Bagian administrasi juga di dalam setiap bulannya membuat sebuah laporan yang berisi berbagai macam hal yang berhubungan dengan pelanggan atau distributor untuk dilaporkan kepada *manager* stokis.

d. Bagian Logistik

Bagian logistik bertugas untuk menyediakan berbagai macam produk yang disediakan stokis untuk para pelanggan atau distributor. Bagian logistik, di dalam setiap bulannya membuat sebuah laporan tentang penyediaan produk yang ada di dalam stokis.

e. Bagian Komputer

Bagian komputer berperan di dalam merawat serta melakukan perbaikan-perbaikan di dalam sistem komputer yang digunakan di dalam stokis. Stokis merupakan suatu kantor yang mewakili perusahaan GeS memberikan pelayanan kepada para distributor, calon distributor dan pelanggan tentang pembelian produk dan administrasi kedistributoran.

Susunan manajemen PT. Ganesha e-Commerce Solution

Komisaris : Drs. Suharsono, SH.

Presiden Direktur : Setio Yudoko, ST.

Direktur IT : Daniel Yorick

Motto : “We are special! We are the solution! We are you!”

Visi :

Menjadi sebuah perusahaan pemasaran berbasis komunitas skala besar yang menguntungkan (*profitable*), profesional, berdaya saing tinggi, dan tangguh seiring dengan berjalannya waktu, dengan mengamalkan moral, aqidah dan nilai Syariah.

Misi :

1. Dakwah dengan strategi di bidang ekonomi dan perdagangan di kalangan rakyat Indonesia.
2. Melakukan program solusi dari permasalahan ekonomi kerakyatan.
3. Menjalankan sebuah industri pemasaran kreatif yang berbasis IT dan komunitas.
4. Menciptakan komunitas SDM yang kreatif profesional dan handal dalam hal kewirausahaan.

Tujuan :

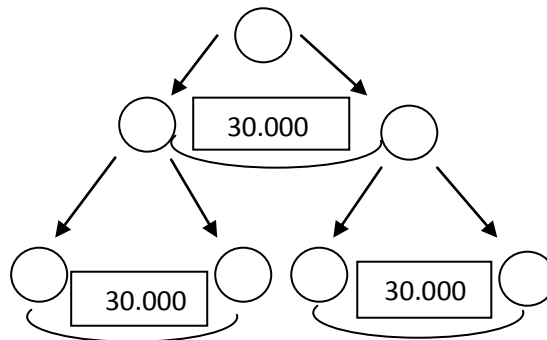
1. Menyejahterakan anggota
2. Mendapatkan profit/keuntungan
3. Untuk membangun aset bisnis : *tangible* (materi, capital, properti), maupun *ingtangible* (komunitas, kepercayaan, nama baik).
4. Membangun SDM : anggota dan perusahaan

B. Pengembangan Karir Individu pada Distributor *Multi Level Marketing GeS (Ganesha e-Commerce Solution)* di Kecamatan Trimurjo.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengembangan karir individu pada distributor MLM GeS (*Ganesha e-Commerce Solution*) di Kecamatan Trimurjo. Hal ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana pengembangan karir yang dimiliki informan. Peneliti fokus terhadap 10 informan yang dipilih menggunakan teknik *snow ball* dengan kriteria tertentu di Kecamatan Trimurjo. Dalam penelitian ini peneliti akan fokus untuk mendeskripsikan karakteristik pengembangan karir informan berdasarkan pertanyaan yang diajukan. Untuk menganalisis data peneliti menggunakan penelitian yang diajukan oleh *Miles* dan *Huberman* yang meliputi pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Pengembangan karir merupakan salah satu elemen dari sebuah perusahaan. Begitu pula di dalam GeS yang merupakan perusahaan yang menggunakan sistem pemasaran berjenjang atau MLM yang bergerak di dalam bidang pulsa. Suatu perusahaan MLM sangat terkait dengan kebutuhan masyarakat sehari-hari. Masyarakat yang senantiasa menerima secara terbuka terhadap perusahaan MLM maka akan memudahkan perusahaan tersebut berkembang.

Berikut adalah gambar peringkat di dalam GeS



Gambar 4. Peringkat di dalam Pengembangan Karir MLM GeS.⁶²
 Bonus pasangan 2 kaki (PLAN A)
 Pasangan ke 1 s/d 5 = Rp 30.000
 Pasangan ke 6 s/d 10 = Rp 35.000
 Pasangan ke 11 s/d 15 = Rp 40.000

Untuk menaikkan peringkat atau bintang maka seorang *up line* harus memiliki *down line* minimal 300 HU kanan kiri anggota yang harus sudah naik bintang 1. Untuk naik ke bintang 3 setidaknya *down line* bintang 2 yang jumlahnya 400 HU kanan kiri. Seorang *up line* bintang 3 untuk naik ke bintang 4 harus memiliki 600 HU kanan kiri. *Up line* bintang 4 untuk naik ke bintang 5 harus memiliki 100 HU kanan kiri, dan *Up line* bintang 5 untuk dapat naik bintang ke *bronze* setidaknya telah memiliki 1500 HU kanan kiri dan seterusnya sampai 30.000 HU kanan kiri yang akan mendapatkan peringkat director.⁶³

⁶² Brosur, *An Introduction to Personal Franchise Opportunity*, "BUSINES PREVIEW", (Edisi Revisi April 2013) h. 12.

⁶³ Brosur, "*Busines Preview*", h.20.

1. Analisis Pengembangan Karir Individu pada Distributor Multi Level Marketing GeS (*Ganesha e-Commerce Solution*) di Kecamatan Trimurjo

Dari hasil penelitian, peneliti mengidentifikasi indikator pengembangan karir individu pada distributor MLM GeS (*Ganesha e-Commerce Solution*) di Kecamatan Trimurjo, sebagai berikut:

- a. Kepercayaan yang dibangun oleh seorang distributor *Multy Level Marketing GeS (Ganesha e-Commerce Solution)* akan mengembangkan usaha yang juga berarti mengembangkan karir individu. Kepercayaan ini dibentuk dengan cara meningkatkan keterampilan distributor dalam menjalankan wirausaha.
- b. Jaringan yang berarti lingkungan kerja termasuk pula teman kerja yang dipandang sebagai salah satu indikator pengembangan karir individu. Artinya untuk menjual produk maka seorang distributor membutuhkan jaringan teman kerja. Dengan demikian dapat dilihat kepuasan kerja individu sebagai distributor *Multy Level Marketing GeS (Ganesha e-Commerce Solution)*.
- c. Norma meliputi kaidah dan aturan yang harus dijalankan seorang distributor. Selain itu sikap kewirausahaan merupakan bagian penting yang harus dimiliki individu untuk melihat indikator pengembangan karir di dalam bisnis *Multy Level Marketing GeS (Ganesha e-Commerce Solution)*.

Hal ini selaras dengan indikator pengembangan karir individu yang diajukan oleh seorang ahli bernama Muhammad Burlian yang meliputi:

- a. Peningkatan Kemampuan adalah segala sesuatu yang menunjukkan adanya peningkatan kemampuan seorang wirausahawan baik secara fisik atau mental yang mendorong seseorang untuk melakukan kegiatan wirausaha untuk meningkatkan kedudukan ekonomi dan sosialnya. Usaha-usaha untuk meningkatkan kemampuan wirausahawan ini juga akan berpengaruh terhadap prestasi kerja yang didapat.

Menurut Ciki yang telah melakukan peningkatan pengetahuannya tentang bentuk dan produk yang ditawarkan MLM GeS (*Ganesha e-Commerce Solution*) yaitu pulsa handphone dan listrik.⁶⁴ Sedangkan produk lainnya yaitu minuman botol.⁶⁵

Dalam alur pengembangan karir yang ada di MLM GeS (*Ganesha e-Commerce Solution*) pada tahap awal seorang calon anggota yang ingin ikut bergabung hanya dibebankan untuk merekrut 2 orang anggota saja.⁶⁶

Selanjutnya, seorang wirausahawan juga harus meningkatkanawasannya mengenai perkembangan ekonomi yang digelutinya. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan Ciki, Bahrul, Suyadi, dan Ahis, kita dapat mengetahui bahwa beliau berusaha meningkatkan

⁶⁴ Hasil wawancara dengan Ciki, Imam anggota MLM GeS.

⁶⁵ Hasil wawancara dengan Bahrul, Ahis, dan Habib anggota MLM GeS.

⁶⁶ Hasil wawancara dengan Ciki, Suyadi, Bahrul, dan Ahis anggota MLM GeS.

kemampuannya melalui brosur, internet, handphone dan alat penunjang lain untuk merekrut anggota.⁶⁷

Kemampuan seorang wirausahawan dapat dilihat dari jabatan yang didapat dalam suatu usaha yang menentukan prestasi kerja yang diperoleh. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan Ciki, beliau belum memiliki jabatan di MLM GeS.⁶⁸

Sedangkan hasil wawancara dengan informan Bahrul, Suyadi, dan Ahis, beliau telah menjabat sebagai bintang 1.

b. Kepuasan Kerja

Seorang wirausahawan yang berkembang atau sedang mengembangkan karir memiliki sikap terhadap pekerjaannya. Sikap atau perilaku ini ditunjukkan dengan sosialisasi yang baik dengan lingkungan kerjanya, hubungan sosial dan hubungan antar teman kerja di tempat kerja agar dapat mencapai kebutuhan dan keinginan kerja bersama sebagai suatu sistem yang terstruktur. Selain itu, kepuasan kerja juga dapat diukur dengan imbal balik yang diberikan perusahaan atau suatu usaha atas apa yang telah dilakukan oleh wirausahawan, bisa dikatakan sebagai hasil bekerja adalah ukuran kepuasan kerja yang kemudian menjadi tolak ukur pengembangan karir seorang wirausahawan.

Untuk mengukur kepuasan bekerja informan atas jasa yang telah dilakukan maka peneliti berusaha mengajukan pertanyaan terkait

⁶⁷ *Ibid.*

⁶⁸ Hasil wawancara dengan Ciki anggota MLM GeS.

kepuasan kerja informan, kompensasi, gaji, bonus, *reward*, dan sosialisasi atau hubungan terhadap teman kerja

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan Ciki, Suyadi, Bahrul, dan Ahis, mereka menuturkan bahwa ada ketidaknyamanan dalam hubungan relasi kerja dengan anggota lain yang masing-masing telah mereka rekrut. Ketidaknyamanan dengan relasi dikarenakan hubungan kerjasama tersebut tidak berlangsung lama, sulit dihubungi setelah proses *prospecting*, serta adanya anggota yang pasif dalam menjalankan bisnisnya. Ketidaknyamanan juga terjadi karena adanya keterlambatan pemberian gaji, kompensasi, atau bonus, serta adanya pemotongan pajak yang terlalu tinggi.⁶⁹

Sedangkan menurut informan Adiyanto mengatakan bahwa beliau nyaman dengan teman kerja dalam bisnis MLM GeS-nya dan gaji yang diperoleh tergantung dari jumlah transaksi yang dilakukan.⁷⁰

Menurut informan Ciki, keuntungan atau *reward* yang diperoleh setelah menjalankan bisnis MLM GeS ini berupa bonus pulsa mingguan, dan uang.⁷¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan Bahrul, dapat diketahui jumlah teman kerja atau *downline* yang dimiliki oleh beliau yaitu 20 member. Informan Ciki belum memiliki member, informan

⁶⁹ Hasil wawancara dengan Ciki, Suyadi, Bahrul, dan Ahis anggota MLM GeS.

⁷⁰ Hasil wawancara dengan Adiyanto anggota MLM GeS.

⁷¹ Hasil wawancara dengan Ciki, Suyadi, Bahrul, dan Ahis anggota MLM GeS.

Suyadi sebanyak 15 member, sedangkan informan Ahis, beliau memiliki kurang dari 20 orang.⁷²

c. Sikap Wirausahawan

Seorang wirausaha yang kompeten memiliki sikap, nilai-nilai kompetitif yang kuat untuk selalu berusaha meningkatkan karirnya, nilai itu berupa nilai ekonomis, teoritis, sosial dan politis. Nilai-nilai kewirausahaan ini menjadi tolak ukuran pengembangan karir individu. Selain mengajukan pertanyaan kepada informan, peneliti juga mengamati sikap dan nilai kewirausahaan yang muncul dari dalam diri individu melalui pengamatan langsung dan mengikuti kegiatan informan dalam menjalankan bisnisnya di MLM GeS.

Hal ini berarti MLM GeS memiliki peran sebagai pembuka lapangan pekerjaan bagi rumah tangga produktif. Beralih kepada pendapat Ahis tentang MLM GeS sebagai sebuah bisnis yang menarik dan menjadi jalan untuk menuju kesuksesan,” “menurut saya mmlm GeS adalah sebuah bisnis yang sangat menarik dan sebagai batu loncatan seseorang yang ingin sukses.”

Yosi bergabung dengan GeS sejak tahun 2013, alasan Yosi ikut GeS supaya modal yang dimiliki dapat berkembang. Menurut peneliti, informan Yosi telah mengembangkan karirnya karena YS telah berfikir kreatif. Selain itu, Yosi juga mengembangkan pengetahuannya tentang bentuk dan produk MLM GeS “produk GeS

⁷² *Ibid.*

yag saya tahu adalah pulsa, minuman, pulsa listrik dan yang lainnya tidak tahu”.⁷³

Menurut alur pengembangan karir yang ditawarkan MLM GeS Yosi belum dapat mengembangkan karir karena dari hasil wawancara informan Yosi tidak ikut pelatihan dan tidak mengetahui alur pengembangan karir yang ditawarkan MLM GeS “saya tidak tahu alur pengembangan karir di MLM GeS, yang saya tahu hanya merekrut 2 orang anggota dan tidak sering mengikuti pelatihan”.

Informan Yosi tidak merekrut anggota dan tidak memiliki *down line* ini berarti Yosi tidak mengembangkan karirnya, informan Yosi juga tidak mendapatkan *reward*. Seperti pernyataan ini “saya tidak merekrut teman kerja, saya hanya memakai pulsa untuk saya sendiri”. ”Saya tidak mencari down line, saya juga tidak begitu memahami informasi terkait GeS dan jabatan saya hanya sebagai anggota.” Berikut pernyataan dari saudari Yosi: “*Saya akan menolak untuk gabung karena sudah belajar dari pengalaman teman-teman saya yang gagal dalam ikut GeS. Saya tidak ingin seperti mereka. Produknya memang bagus, tapi kalau disuruh ikut MLMnya saya tidak mau*”.⁷⁴

Pernyataan tersebut menandakan bahwa keberadaan GeS di masyarakat belum diterima sepenuhnya. Tentunya disebabkan karena berbagai hal seperti kurang pintarnya distributor di dalam memberikan

⁷³ Kutipan wawancara dengan informan Yosi.

⁷⁴ Wawancara dengan Yosi pada tanggal 23 Agustus 2016.

presentasi kepada masyarakat sehingga kepercayaan masyarakat terhadap bisnis ini kurang, akses informasi yang diberikan untuk masyarakat masih terbatas dan adanya distributor yang melakukan pemaksaan di dalam menawarkan bisnisnya sehingga masyarakat menjadi takut.

Selain itu disebabkan juga karena ketakutan akan kegagalan dalam menjalani bisnis MLM yang telah diterima oleh orang lain. Kegagalan di dalam bisnis MLM GeS sendiri disebabkan karena beberapa hal, antara lain yaitu kesulitan dalam membuat jaringan atau merekrut *downline*, tidak ada lagi semangat kerja dari group baik itu *upline* atau *downline* sehingga bisnis tidak berkembang, keluarnya *downline* membuat aset terganggu sehingga mereka gagal dalam mengembangkan jaringan dan bonus yang diterima juga berkurang. Hal-hal tersebut akan mempengaruhi seseorang berpikir panjang untuk bergabung dalam bisnis GeS.

Dari hasil wawancara dengan informan Yosi, informan hanya memenuhi satu kriteria alur pengembangan karir dari enam kriteria pertanyaan yang diajukan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada Habib terkait keberadaan MLM GeS, “Menurut saya MLM GeS sangat bagus karena produknya mudah dipasarkan”, Habib juga bergabung dengan GeS sejak tahun 2009, alasan Habib ikut GeS karena produknya banyak dipakai oleh semua orang.

Menurut peneliti, informan Habib telah mengembangkan karirnya karena Habib telah berfikir kreatif dan inovatif, memiliki lebih dari 100 anggota/HU, “Kurang lebih 100 member, tiap bulan meningkat”. Selain itu, Habib juga mengembangkan pengetahuannya tentang bentuk dan produk MLM GeS “produk GeS yang saya tahu adalah voucher pulsa, minuman botol, dan pulsa listrik”.

Menurut reponden Habib, pengembangan karir di MLM GeS cukup dengan mencari 2 member dan Habib menduduki posisi bintang 2. “pengembangan karirnya sangat mudah karena setiap member hanya dibebankan 2 member saja. Belum mempunyai jabatan baru bintang 2”. Hal ini membuktikan bahwa Habib berusaha mengembangkan karirnya.

Dilihat dari indikator pengembangan karir yang dikemukakan oleh Muhammad Burlian, dalam indikator kepuasan kerja, informan Habib menuturkan adanya ketidakpuasan terhadap pemberian kompensasi berupa gaji yang sering lewat waktu dan penarikan pajak yang terlalu besar, “Kurang nyaman karena gaji sering terlambat dan terlalu banyak potongan (pajak)”. Sedangkan reward yang didapat oleh informan Hb berupa bonus uang dari hasil penjualan pulsa yang ditransfer ke ATM informan. “baru reward uang”.

Dalam usaha mengembangkan karirnya Habib menggunakan media berupa brosur, hp, dan media sosial untuk merekrut anggota

baru, seperti pada cuplikan wawancara berikut, “brosur, Hp dan internet”.

Sejak mengenal dan bergabung dengan MLM GeS pada tahun 2014, informan Imam telah mengetahui bentuk dan produk yang ditawarkan MLM GeS berupa pulsa, Hp, dan listrik. Alasan informan Imam bergabung dengan MLM GeS adalah untuk mempermudah mengisi pulsa, seperti kutipan wawancara berikut *“Ingin mempermudah isi pulsa saja”*. *Yang saya tahu produknya berupa pulsa Hp dan listrik. Cara mencari anggotanya cukup dengan mencari 2 anggota atau member saja. Saya tidak puas dengan kompensasi yang diberikan, karena sering telat mengenai bonus. Dan reward yang saya dapatkan berupa bonus pulsa mingguan. Saya tidak mempunyai member dan tidak berminat mencari anggota lain. Saya tidak mempunyai jabatan”*.

Informan selanjutnya, Ciki yang telah bergabung dengan MLM GeS sejak tahun 2012 tidak memiliki *downline* sama sekali dan tidak berusaha mencari *downline* sehingga tidak memiliki jabatan apapun dalam jenjang karir MLM GeS. Sedangkan pengetahuannya tentang GeS didapat dari *prospecting* informan Habib. Dengan demikian responden Ciki mengetahui bentuk dan produk MLM GeS dan mengetahui alur pengembangan karir hanya mencari dua anggota saja. Sedangkan terkait dengan kepuasan kerja informan Ciki mengaku kurang nyaman dengan teman kerja dan gaji yang sering

terlambat. *Reward* yang didapat informan Ciki berupa bonus pulsa mingguan.

Hal ini terlihat pada kutipan wawancara dengan informan Ciki sebagai berikut *“Simpel dan banyak bonus pulsanya. Sejak tahun 2012. Banyak bonus dan tanpa ke konter setiap isi pulsa Hp. Pulsa Hp dan listrik. Alurnya hanya mencari 2 teman saja. Kurang nyaman karena soal bonus sering telat atau gangguan. Baru bonus pulsa mingguan dari GeS. Belum ada. Brousur Hp dan internet. Belum ada jabatan”*.

Suyadi mengatakan *“MLM GeS sangat simpel dan penuh inovasi dan produknya mudah di pasarkan. Sejak tahun 2012. Voucher pulsa listrik dan hp, produknya banyak dicari orang. Voucher pulsa listrik dan hp. Pengembangan karirnya sangat mudah karena mencari 2 member saja persatu orang. Kurang nyaman karena sering gangguan. Baru bonus pulsa dari GeS/mingguan. Kurang lebih 15 member. Brousur hp dan internet. Baru bintang 1.*

Seperti pada pernyataan dari Suyadi: *“Saya malas, saya sudah melihat teman saya sendiri dia seperti apa sekarang, makanya kalau saya disuruh ikut saya tidak akan mau. Dulu dia bicara akan sukses, tapi kenyataannya sekarang dia gagal, hartanya terbuang sia-sia, belum dapat untung apa-apa”*.⁷⁵

⁷⁵ Wawancara dengan Suyadi pada tanggal 25 Agustus 2016

Adiyanto mengatakan telah bergabung dengan MLM GeS sejak 2012 dalam mengenal GeS. Alasan informan Adiyanto ikut bergabung di MLM GeS karena ingin membuka lapangan pekerjaan atau konter pulsa dari GeS. *“Produk yang ditawarkan semacam pulsa. Kalau teman kerja oke kita nyaman, kalau gaji tergantung kita kerja. Bonus pulsa mingguan. Belum ada downline. Lewat Hp brousur dan internet. Baru anggota belum mempunyai jabatan.”*

Aghis mengenal dan bergabung dengan MLM GeS sejak tahun 2012. *“Karena bisnisnya sangat menarik dan mudah untuk dipasarkan. Bentuk dan produk yang ditawarkan berupa voucher eletrik, listrik, dan minuman botol. Proses perekrutan anggota sangat mudah untuk member diberi beban untuk mencari 2 member. Sedangkan untuk lingkungan kerja dan teman bisnis tergantung dari setiap membernya ada yang aktif dan ada juga yang pasif. Untuk keuntungan atau reward baru berupa uang dan pulsa mingguan. Member yang saya miliki kurang lebih 20 member. Media yang saya gunakan untuk merekrut anggota adalah media sosial dan brosur. Jabatan saya adalah bintang 1.”*

Untuk hasil wawancara dengan informan Bahrul sebagai berikut, *“MLM GeS sangat bagus dan simpel dalam mengisi berbagai jenis pulsa. Saya telah bergabung dengan MLM Ges sejak tahun 2011. Alasan saya ikut MLM GeS karena ingin sukses dengan bisnis yang ditawarkan oleh MLM GeS. Bentuk dan produk pulsa berupa*

voucher pulsa, Hp, listrik, dan minuman botol. Untuk meningkatkan karir di MLM GeS hanya dibebankan mencari teman 2 saja, bila perlu sebanyak-banyaknya. Saya tidak nyaman dengan teman kerja karena susah dihubungkan dalam menjalankan kinerja bisnis MLM GeS. Reward yang saya dapatkan baru berupa uang dan pulsa mingguan. Downline saya kurang lebih 40 member/HU. Saya menggunakan brosur, hp, dan internet. Jabatan saya di MLM GeS baru bintang 1.

Informan selanjutnya yang memiliki sikap kewirausahaan yang baik adalah Imam, yang bersikap positif terhadap peluang pekerjaan dan berusaha mengembangkannya, seperti kutipan wawancara berikut, “*yang penting nggak mendiktatori, menghindari pemaksaan karena memberikan penilaian negatif dari orang lain, yang penting kita membuktikan saja*”.⁷⁶

Kemudian informan Sapar dan Nurul terkait dengan keberadaan MLM GeS mereka berpendapat bahwa GeS cukup bagus untuk semua pengguna Hp. Mereka mengenal GeS sejak tahun 2013. Mengikuti GeS agar bisa transaksi pulsa GeS ke Hp sendiri karna mudah dan simple. Mengenai sistem kerja yang ditawarkan sama dengan informan lain yaitu mencari rekan kerja sebanyak 2 orang, adapun mengenai rekan kerja mereka banyak kurang nyamannya karena sistem yang selalu gangguan. Karena mereka bisa dikatakan pengguna pulsa saja jadi mereka berdua tidak mempunyai *downline*

⁷⁶ Wawancara dengan Imam pada tanggal 28 Agustus 2016.

dan *rewardnya* pun mereka belum bisa merasakan, hanya sebatas bonus mingguan yaitu berupa deposito saldo pulsa GeS.

Kutipan hasil wawancara dengan saudara Sapar, *“MLM GeS bagus untuk para pengguna Hp. Saya bergabung dengan GeS sejak pertengahan tahun 2013, mengikuti MLM GeS hanya ingin mempermudah isi pulsa Hp, akan tetapi saya merasa kurang nyaman dengan transaksi pulsanya karena sering gangguan dan mengenai komplain susah dihubungi. Karena tidak ada motivasi. Saya tidak mempunyai downline dan belum ada rewardnya”*.⁷⁷

Begitu juga dengan saudara Nurul, dari hasil wawancara mengatakan bahwa *“GeS cukup bagus, saya hanya ingin menjual produknya saja yaitu berupa pulsa Hp dan listrik. Jadi reward yang baru saya terima berupa reward mingguan dan tidak mempunyai downline serta tidak mempunyai jabatan di bisnis MLM GeS.”*⁷⁸

Dari pernyataan kedua informan tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa mereka belum mempunyai sifat kewirausahaan atau entrepreneur yang tidak mau mengembangkan wirausaha lewat bisnis MLM GeS yang ditawarkan mengenai pengembangan karir.

Dari hasil pengamatan peneliti tentang pengembangan karir individu pada distributor *Multi Level Marketing* GeS dapat disajikan dalam tabel berikut:

⁷⁷ Wawancara dengan Sapar pada tanggal 30 Agustus 2016

⁷⁸ Wawancara dengan Nurul pada tanggal 30 Agustus 2016

Tabel 1. Pengembangan Karir Individu pada Distributor MLM GeS

NO	INFORMAN	KRITERIA PENGEMBANGAN KARIR MUHAMMAD BURLIAN		
		PENINGKATAN KEMAMPUAN	KEPUASAN KERJA	SIKAP KEWIRAUSAHAAN
1.	Ciki	-	-	✓
2.	Suyadi	✓	-	✓
3.	Bahrul	✓	-	✓
4.	Ahis	✓	✓	✓
5.	Adiyanto	-	✓	✓
6.	Imam	-	-	✓
7.	Yosi	-	-	-
8.	Habib	-	-	✓
9.	Sapar	-	-	✓
10.	Nurul	-	-	✓
JUMLAH		3	2	9

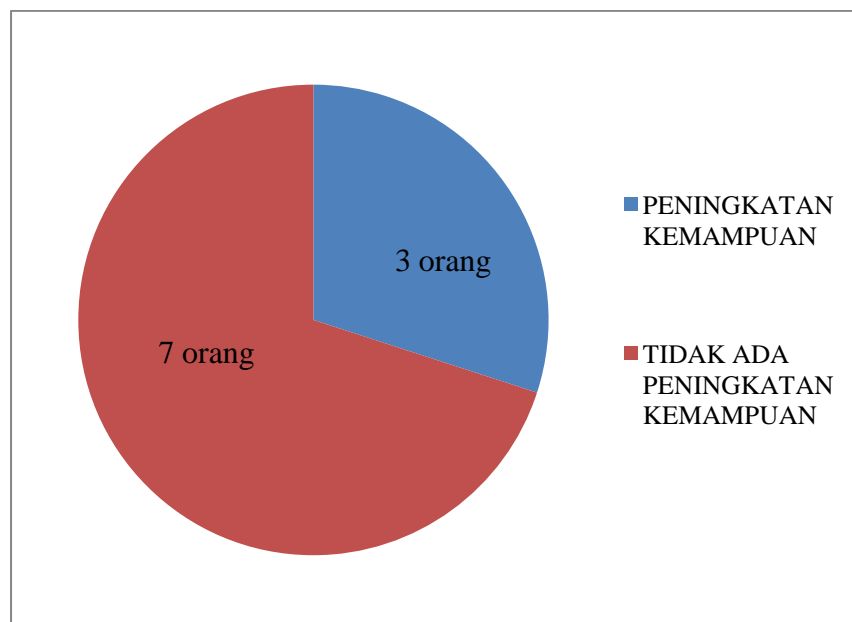
Selanjutnya tabel di atas menjelaskan bahwa 10 informan yang di wawancarai sebagai anggota MLM GeS memberikan respon yang bervariasi. Oleh karena itu peneliti menyimpulkan bahwa informan ciki tidak berusaha mengembangkan karirnya dengan meningkatkan kemampuan atau keterampilan kerja, tidak memiliki kepuasan kerja dan jaringan, tetapi informan Ciki memiliki sikap kewirausahaan karena berwirausaha melalui MLM GeS.

Informan selanjutnya bernama Suyadi. Menurut analisa peneliti, Suyadi berusaha meningkatkan kemampuan diri untuk berwirausaha. Hal ini terlihat dari hasil wawancara yang menyebutkan bahwa saudara Suyadi, Bahrul Huda, Ahis telah mengetahui bentuk produk, alur pengembangan karir, memiliki jabatan dan mengetahui informasi penunjang dalam proses perekrutan anggota MLM GeS. Sementara itu, terkait dengan kepuasan kerja, terlihat bahwa saudara Ahis dan

Adiyanto mengaku nyaman dengan teman kerja, bonus, gaji, reward, pengembangan karir di MLM GeS.

Berbicara tentang sikap kewirausahaan, menurut analisa peneliti orang atau informan yang ikut berbisnis MLM GeS memiliki sikap kewirausahaan. Setiap anggota berarti berusaha untuk bekerja mengembangkan karir di bidang non formal.

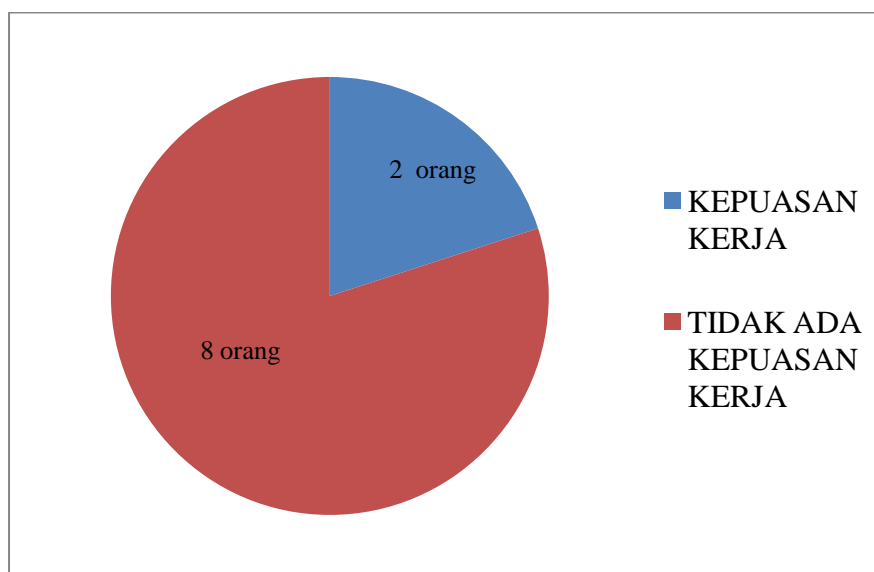
Gambar 5. Peningkatan Kemampuan dalam Pengembangan Karir Individu pada Distributor MLM GeS



Merujuk kepada indikator pengembangan karir individu pada distributor MLM GeS terdapat 3 indikator pengembangan karir, yang pertama dilihat dari segi peningkatan kemampuan oleh distributor itu sendiri. Indikator peningkatan kemampuan yang dimaksud disini adalah suatu usaha yang dilakukan seorang distributor untuk menambah keterampilan dan keahlian baik secara formal/informal berupa pelatihan dan kursus.

Dari hasil penelitian, peneliti menemukan bahwa di Kecamatan Trimurjo terdapat 3 orang informan sekaligus sebagai anggota MLM GeS yang berusaha meningkatkan kemampuan bewirausahanya dengan ikut serta di dalam bisnis MLM GeS. Sedangkan 7 orang dari 10 orang informan yang diteliti menunjukkan telah melakukan peningkatan kemampuan. Hal ini terlihat dari ketidaktahuan 7 informan sebagai anggota MLM GeS, bahan informasi tentang MLM yang dapat digunakan member untuk merekrut anggota dan tidak adanya jabatan yang diampu di dalam MLM GeS.

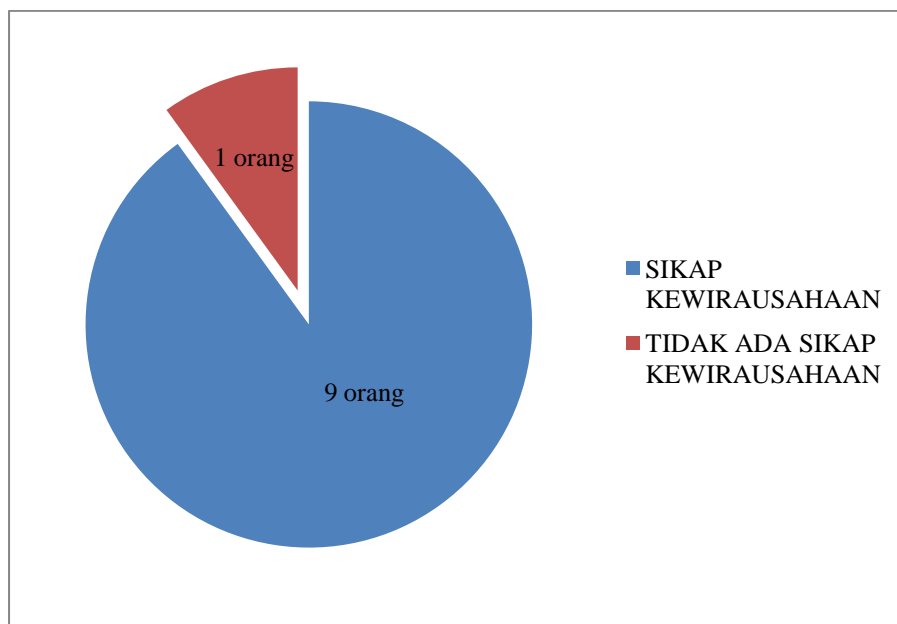
Gambar 6. Kepuasan Kerja dalam Pengembangan Karir Individu pada Distributor MLM GeS



Indikator kepuasan kerja menurut Muhammad Burlian meliputi jaringan, partner, rekan kerja, gaji, dan bonus. Berdasarkan hasil penelitian telah ditemukan bahwa dari 10 orang informan yang diteliti terdapat 2 orang informan yang memiliki kepuasan kerja di dalam bisnis MLM GeS. Sedangkan 8 orang lainnya menyatakan tidak puas dengan bonus yang diberikan oleh GeS karena sering

terlambat pengirimannya, tidak nyaman dengan teman kerja karena sulit untuk dihubungi, sedangkan reward yang dijanjikan tidak sesuai dengan keinginan member sebagai informan peneliti.

Gambar 7. Sikap Kewirausahaan dalam Pengembangan Karir Individu pada Distributor MLM GeS



Sementara itu pada grafik di atas, menggambarkan bahwa 9 orang dari 10 orang informan yang diteliti telah memiliki sikap kewirausahaan, karena dengan kontinue melakukan bisnis MLM GeS sehingga mencapai suatu jabatan tertentu, memiliki peningkatan member sehingga meningkatkan bonus dan reward pula. Maka dapat di katakan mampu mengembangkan karir.

Berdasarkan ketiga tabel tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa 7 orang informan sebaiknya meningkatkan kemampuan berwirausaha melalui berbagai proses pendidikan baik formal ataupun non formal untuk mengembangkan karir.

Kemudian 8 orang informan sebaiknya menjalin hubungan kerja sebagai relasi untuk mampu mengembangkan bisnis sehingga dapat mengembangkan karir. Sementara itu, pengembangan karir terlihat pada sikap kewirausahaan yang dimiliki oleh 9 orang informan yang diteliti.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data mengenai pengembangan karir individu pada distributor *Multy Level Marketing GeS (Ganesha e-Commerce Solution)* di Kecamatan Trimurjo yang dilakukan maka peneliti mengambil kesimpulan bahwa seorang distributor *Multy Level Marketing GeS (Ganesha e-Commerce Solution)* yang dikatakan mampu mengembangkan karir adalah distributor yang memiliki minimal tiga syarat pengembangan karir yaitu peningkatan kemampuan melalui berbagai pelatihan kewirausahaan, menentukan target indikator kepuasan kerja seperti target penjualan, mitra kerja atau jaringan dan menciptakan lingkungan kerja yang kondusif, serta memiliki sikap kewirausahaan teoritis, ekonomis, estetis, sosial, politis, dan religius. Sedangkan indikator pengembangan karir di dalam bisnis *Multy Level Marketing GeS (Ganesha e-Commerce Solution)* meliputi: kepercayaan, jaringan, dan norma.

Berdasarkan hasil wawancara, maka temuan penelitian mengungkapkan bahwa dari 10 orang informan yang diteliti terdapat 2 orang informan yang telah berusaha meningkatkan kemampuan berwirausaha melalui *Multy Level Marketing GeS (Ganesha e-Commerce Solution)*. Sementara itu data menunjukkan dari 10 orang informan yang diteliti terdapat 3 orang yang memiliki kepuasan kerja dalam melaksanakan bisnis *Multy Level Marketing GeS (Ganesha e-Commerce*

Solution). Terdapat 9 orang informan dari 10 orang yang diamati telah memiliki sikap kewirausahaan setelah melalui proses pengamatan oleh peneliti.

B. Saran

Dari hasil penelitian, saran yang diajukan oleh peneliti antara lain:

1. Bagi distributor GeS (*Ganesha e-Commerce Solution*)
 - a. Para distributor *Multy Level Marketing GeS (Ganesha e-Commerce Solution)* sebaiknya meningkatkan kemampuan kewirausahaan dengan mengikuti berbagai pelatihan kewirausahaan baik secara formal maupun non formal.
 - b. Demi menunjang karir, para distributor *Multy Level Marketing GeS (Ganesha e-Commerce Solution)* sebaiknya memiliki hubungan yang luas dengan relasi kerja dan berusaha menjalin jaringan bisnis dengan orang lain untuk menunjang kepuasan kerja.
 - c. Para distributor *Multy Level Marketing GeS (Ganesha e-Commerce Solution)* yang ingin mengembangkan karir sebaiknya memiliki sikap kewirausahaan yang dimunculkan dari dalam diri informan untuk menunjang pengembangan karir dalam menjalankan bisnis *Multy Level Marketing GeS (Ganesha e-Commerce Solution)*.
2. Bagi mahasiswa
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi atau menambah ilmu pengetahuan tentang pengembangan karir.
 - b. Diharapkan penelitian ini dapat menjadi kajian untuk berwirausaha.

3. Bagi masyarakat

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan tentang pengembangan karir.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi berwirausaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, Pandji, *Manajemen Bisnis, Cet. 4*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2000).
- Benedicta, Prihatin, dkk., *Kewirausahaan*, (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2003).
- Chasan, Mas'ud, *Sukses Bisnis Modal Dengkul*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007).
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: CV Toha Putra, 1989).
- Ekaningrum F, Indri, *Kajian Ekonomi Manajemen Akuntansi*, Jurnal Visi, Vol.IX No.1 September 2015, FE Unika Soegijapranata Semarang.
- Fahmi, Irham, *Etika Bisnis*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2013).
- Fatwa DSN-MUI No: 75 Tahun 2009.
- Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN-MUI/VII/2009.
- Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Indonesia*, (Jakarta: Kencana, Cet Ke-2, 2005).
- Harefa Andreas, *10 Kiat Sukses Distributor MLM, Belajar Dari Anway, CNI, Dan Herbalife*, (Jakarta: PT Grammedia Utama, 1992).
- Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan (Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami, Dan Memasuki Dunia Bisnis)*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2011).
- Jhigan, M.L, *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*, (Jakarta: Penerbit Rajawali Pers, 1999).
- Kartono, Kartini, *Pengantar Metodologi Risert Sosial*, (Bandung, CV. Mandar Maju 1996).
- Kasmir S, *Kewirausahaan, Edisi Revisi, Cet. 10*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014).
- Kuswara, *Mengenal MLM Syariah dan Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, (Depok: Qultum Media, Cet-Ke 1, 2005).
- Moleong, J. Lexy, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Bumi Aksara. 2007).

- Miles, et.al, *Analisis Data Kualitatif*, (Jakarta: Universitas Indonesia Pers, 1992).
- Nazir, Mohammad, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Pt, Ghlia Indonesia, 2003).
- Rachini, *Pengembangan Ekonomi & Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Penerbit Grasindo 2001).
- Riyanti, *Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*, (Jakarta: Penerbit Grasindo, 2003).
- Setiawan Budi Utomo, *Fiqh Aktual Jawaban Tentang Masalah Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003).
- Simamora, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: Penerbit STIE YKPN, 2001).
- Sudarsono Dalil, *Paradigma Baru Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: Penerbit Amara Book, 2002).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif Dan R & D*, (Bandung: Alfabeta 2010).
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Pendekatan Praktek*, (Jakarta, PT Rineka Cipta Persada 1998).
- Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Edisi 1, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004).
- Vietzal Rivai, *Manajemen Sumber Daya Untuk Perusahaan, Dari Teori Dan Praktik*, edisi 3, (Jakarta: Rajawali Pers, 2004).
- Wahyudi Bambang, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Bandung: Salemba Empat, 2002).
- Wasty Soemanto, *Pendidikan Kewiraswastaan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2002).
- Winarto V 2003, *Entrepreneur: Semangat Untuk Memberikan Solusi Bagi Masyarakat*, Artikel <http://www.e-psikologi.com/Pengembangan/rls.htm>, 30-03-2016.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
JURAI SIWO METRO

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.stainmetro.ac.id, e-mail: stainjusi@stainmetro.ac.id

Nomor : Sti.06/K.1/TL.00/3109/2016
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
CAMAT TRIMURJO
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

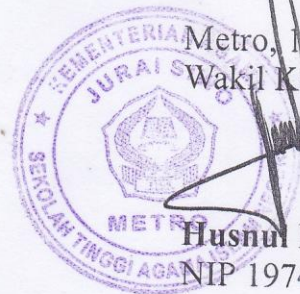
Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: Sti.13/K.1/TL.01/3108/2016, tanggal 18 Agustus 2016 atas nama saudara:

Nama : **BAHRUL HUDA**
NPM : 1172254
Semester : 10 (Sepuluh)
Program Studi : Ekonomi Syari'ah (ESy)

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di TRIMURJO, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENGEMBANGAN KARIR INDIVIDU PADA DISTRIBUTOR MULTI LEVEL MARKETING DI KECAMATAN TRIMURJO".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Metro, 18 Agustus 2016
Wakil Ketua I,

Husnul Fatarib, Ph.D
NIP 197401041999031004



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
JURAI SIWO METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.stainmetro.ac.id, e-mail: stainjusi@stainmetro.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: Sti.06/K.1/TL.00/3108/2016

Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro, Menugaskan Kepada Saudara:

Nama : **BAHRUL HUDA**
NPM : 1172254
Semester : 10 (Sepuluh)
Program Studi : Ekonomi Syariah (ESy)

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di KECAMATAN TRIMURJO, guna mengumpulkan data (bahan-bahan dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENGEMBANGAN KARIR INDIVIDU PADA DISTRIBUTOR MULTI LEVEL MARKETING DI KECAMATAN TRIMURJO".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 18 Agustus 2016

Wakil Ketua I,



Husnul Fatarib, Ph.D
NIP 197401041999031004





PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH
KECAMATAN TRIMURJO

Jln. Duta No. 10 Kel. Simbarwaringin Telp. (0725) 7615356

Simbarwaringin, 13 Juli 2017

Nomor : 735 / 165 / Kc.a.VIII.16 / 2017
Lampiran : -
Perihal : Izin Observasi / Survey
di Kecamatan Trimurjo

Kepada Yth.
Bapak/ibu Rektor IAIN Jurai Siwo Metro
Kota Metro
di -
Tempat.

Dasar : Surat Tugas Nomor : Sti.06/K.1/TL.00/3108/2016 tanggal 18 Agustus 2016
tentang Observasi / Survey.

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, dengan ini disampaikan kepada bapak bahwa
pada prinsipnya kami tidak keberatan untuk menerima mahasiswa :

Nama : Bahrul Huda

NPM : 1172254

Judul Skripsi : Pengembangan karir individu pada distributor multi level marketing di
Kecamatan Trimurjo.

yang akan melaksanakan izin Observasi / Survey sebagai bahan dalam rangka
menyelesaikan penulisan Tugas Akhir / Skripsi.

Demikian izin ini kami buat, atas kerjasamanya diucapkan terimakasih

An. CAMAT TRIMURJO
SEKRETARIAT
MISRAN
NIP. 19590810 198101 1 004



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (7385) 41507

Nomor : Sti.13/J-SY/PP.00.9/696/2014

Metro, 15 September 2014

Lampiran : -

Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Kepada Yth:

1. Drs. H. Musnad Rozin, MH

2. Elfa Murdiana, M.Hum

di -

Metro

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Untuk membantu mahasiswa dalam penyusunan proposal dan skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II skripsi mahasiswa :

Nama : Bahrul Huda

NPM : 1172254

Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam

Prodi : Ekonomi Syariah (Esy)

Judul : Pengaruh Wirausaha Terhadap Pengembangan Karir Individu pada Distributor Multi Level Marketing di Kecamatan Trimurjo.

Dengan ketentuan :

- 1 Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai selesai skripsi:
 - a Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
- 2 Waktu penyelesaian skripsi: maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
- 3 Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan skripsi edisi revisi yang dikeluarkan oleh STAIN Jurai Siwo Metro tahun 2014
- 4 Banyaknya halaman skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b Isi ± 3/6 bagian.
 - c Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum wr. wb.



Ketua Jurusan,

Dr. Mat Jalil, M. Hum

NIP. 196208121998031001

**PENGEMBANGAN KARIR INDIVIDU PADA DISTRIBUTOR MULTI
LEVEL MARKETING DI KECAMATAN TRIMURJO**

OUT LINE

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Konsep Wirausaha
 - 2. Pengertian Usaha dan Wirausaha

3. Jenis-Jenis Usaha
 4. Etika di Dalam Berwirausaha
- B. Konsep Pengembangan Karir
7. Pengertian Karir
 8. Tahap-Tahap Pengembangan Karir
 9. Bentuk-Bentuk Pengembangan Karir
 10. Tujuan Pengembangan Karir
 11. Indikator Pengembangan Karir
- C. Pengertian Multi Level Marketing

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Deskripsi Daerah Penelitian
 1. Letak Wilayah Kecamatan Trimurjo
 2. Profil Perusahaan GeS (*Ganesha e-Commerce Solution*)
 3. Struktur Organisasi Distributor MLM GeS (*Ganesha e-Commerce Solution*)
- B. Pembahasan dan Analisis
 1. Pengembangan Karir di Dalam MLM GeS (*Ganesha e-Commerce Solution*)

2. Analisis Pengembangan Karir Individu Pada Distributor Multi Level
Marketing Di Kecamatan Trimurjo

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

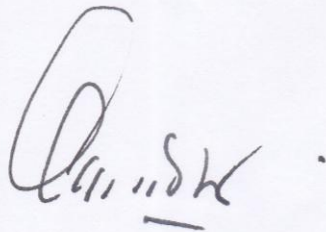
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, Mei 2016
Peneliti



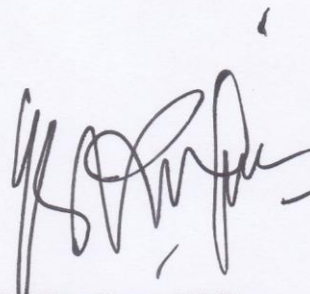
Bahrul Huda
NPM. 1172254

Pembimbing I



Drs. H. Musnad Rozin, MH
NIP. 19540507 198603 1 002

Pembimbing II



Elfa Murdiana, M.Hum
NIP. 19801206 200801 2 010

**ALAT PENGUMPUL DATA
(APD)**

PENGEMBANGAN KARIR INDIVIDU PADA DISTRIBUTOR *MULTI LEVEL MARKETING* DI KECAMATAN TRIMURJO

A. Wawancara

Pada sesi wawancara ini, penulis mengajukan beberapa pertanyaan kepada 10 responden sebagai anggota *Multi Level Marketing (MLM) Ganesha e-Commerce Solution (GeS)* di Kecamatan Trimurjo pada tahun 2016, dengan pertanyaan sebagai berikut:

1. Terkait dengan keberadaan MLM GeS, menurut anda bagaimanakah pendapat anda mengenai MLM GeS?
2. Sudah berapa lama anda mengenal dan bergabung dengan MLM GeS?
3. Apa alasan anda ikut MLM GeS? (dengan mengetahui alasan keikutsertaan responden menjadi anggota MLM GeS maka dapat menjadi acuan berpikir untuk menyimpulkan pandangan/persepsi responden dalam mengembangkan karir. Hal ini sejalan dengan pendapat Ciputra Enterprenuer. Hal 14)
4. Apa saja bentuk dan produk bisnis yang ditawarkan oleh MLM GeS?
5. Bagaimana alur pengembangan karir yang ditawarkan oleh MLM GeS?
6. Apakah anda nyaman dengan teman kerja anda dan gaji/kompensasi yang diberikan MLM GeS? (dengan mengetahui jawaban responden maka penulis dapat menyimpulkan peningkatan pengembangan karir responden dalam keikutsertaannya dalam MLM GeS. Hal ini mengacu pada pendapat M. Burlian bahwa pengembangan karir individu dapat dilihat dari kepuasan kerja individu terkait teman kerja dan kompensasi yang diperoleh atas jasa yang ditawarkan.)
7. Keuntungan atau *reward* apa yang anda dapatkan setelah mengikuti MLM GeS?
8. Berapa orang *downline* anda sekarang? Apakah ada peningkatan jumlah anggota? (menurut brosur MLM GeS, semakin banyak anggota *downline* maka semakin banyak *reward* yang diterima *upline*. Hal ini menunjukkan adanya pengembangan karir.)
9. Informasi apa saja yang anda gunakan untuk merekrut anggota/*downline*?(dengan mengetahui seluk beluk MLM GeS maka dapat disimpulkan bahwa distributor MLM GeS mengembangkan keterampilannya dalam bidang kewirausahaan sehingga dipandang mampu meningkatkan pengembangan karir.

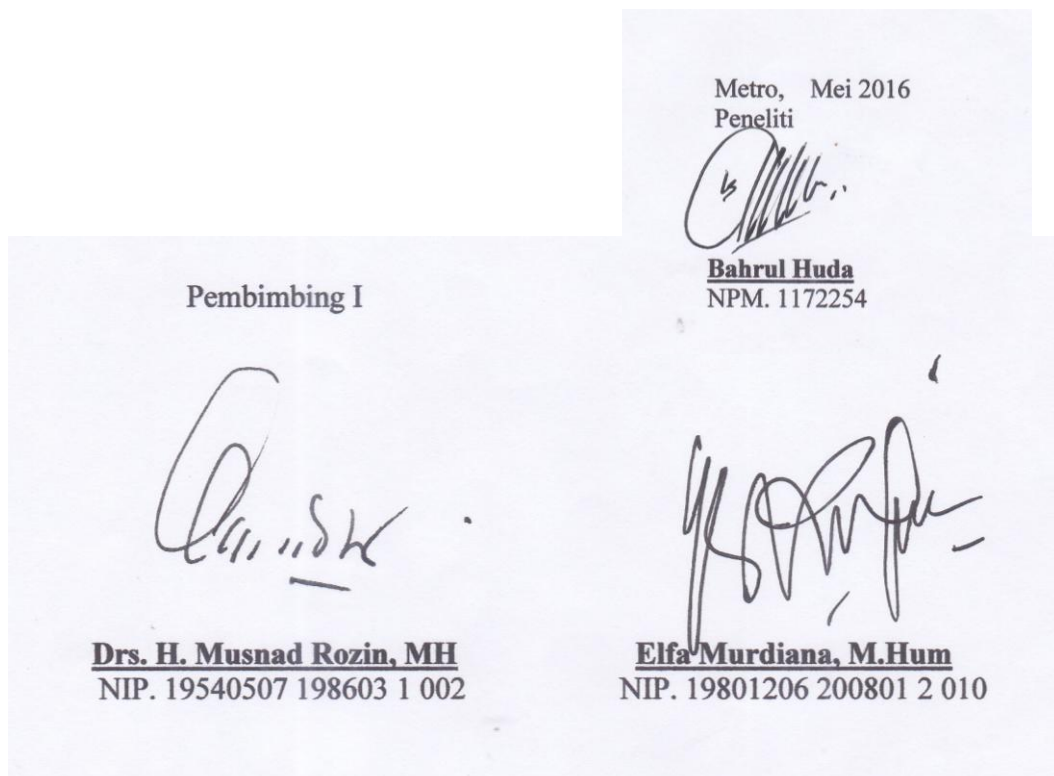
10. Apa jabatan anda di MLM GeS?(karir yang berkembang dapat dilihat dari jabatan tugas dan peran responden dalam berwirausaha)

B. Observasi

1. Mengikuti secara langsung proses di dalam pengembangan karir individu di dalam bisnis MLM GeS.
2. Mengamati nilai-nilai/jiwa kewirausahaan yang muncul dari responden.

C. Dokumentasi

1. Dokumentasi mengenai bukti cara merekrut anggota di dalam mengembangkan karir individu.
2. Dokumentasi mengenai sejarah dan profil Ganesha e-Commerce Solution (GeS).
3. Dokumentasi gambar anggota Ganesha e-Commerce Solution (GeS).





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.pustaka.metrouniv.ac.id; e-mail: pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-646/ln.28/S/OT.01/06/2017**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : BHRUL HUDA
NPM : 1172254
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syari'ah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2016 / 2017 dengan nomor anggota 1172254.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.



Metro, 12 Juni 2017
Kepala Perpustakaan

[Handwritten Signature]
Drs. Mokhtaridi Sudin, M.Pd.
NIP. 195808311981031001

RIWAYAT HIDUP

Bahrul Huda dilahirkan di Simbarwaringin pada tanggal 09 September 1988, merupakan anak kedua dari pasangan Bapak Ahmad Soleh dan Ibu Sopiya.



Pendidikan dasar peneliti ditempuh di Sekolah Dasar (SD) Negeri 03 Simbarwaringin dan selesai tahun 2000, kemudian melanjutkan di SMP PGRI 1 Trimurjo selesai tahun 2003, sedangkan pada tahun 2006 peneliti melanjutkan Pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA Muhammadiyah 1 Metro, dan selesai pada tahun 2009, kemudian melanjutkan pendidikan di STAIN Jurai Siwo Metro yang sekarang beralih status menjadi IAIN Metro Lampung Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di mulai pada Semester I TA. 2011/2012.