

# **BAB I**

## **PANDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Hal yang terkait dengan karir bukanlah hal yang asing lagi di dengar. Menurut beberapa ahli seperti Sears 1982 mendefinisikan karir sebagai keseluruhan dari pekerjaan yang telah dilakukan seseorang sepanjang hidupnya. Sedangkan Schein 1978 mengatakana bahwa karir dapat ditinjau dari 2 sisi, yaitu dari sisi individu dan sisi organisasi. Dari sisi individu, karir berarti sejumlah ciri-ciri dan pengalaman individu sejak mulai masuk bekerja dan akhirnya keluar dari organisasi tempat individu bekerja. Sedangkan dari sisi organisasi, karir berarti sejumlah harapan yang dimiliki individu dalam organisasi yang mengarahkan keputusannya dalam bekerja untuk siapa, bilamana, bagaimana dan beberapa besar tingkat kemajuannya. Sehingga kesesuaian antara karakteristik pribadi dengan pekerjaan merupakan suatu hal yang sangat diharapkan oleh semua orang. Seseorang pekerja yang telah menemukan kesesuain antara karakteristik dengan pekerjaan yang dipilih akan sangat mudah meraih kesuksesan dalam menjalani karirnya. Dengan terpenuhinya karakteristik pribadi dengan pekerjaan maka akan timbul suatu hubungan timbal balik yang terarah antara pihak individu dengan organisasi dalam transaksi kerja (Hall, 1976).

Dari banyaknya pekerjaan yang tersedia di lapangan, WARTA EKONOMI yang terbit pada tanggal 26 Mei 2001 melihat ada 10 profesi

termahal yang terdapat di Indonesia dan profesi termahal No 1 dipegang oleh seorang *distributor marketing* dengan penghasilan 100-200 juta sebulan. *Multilevel Marketing* adalah suatu cara atau metode menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor lepas yang memperkenalkan distributor berikutnya. Pendapatan dihasilkan terdiri dari laba eceran dan laba grosir ditambah dengan pembayaran-pembayaran berdasarkan penjualan total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor. Di dalam bisnis *Multilevel Marketing* orang yang ikut tidak dituntut suatu tingkatan pendidikan tertentu, baik pria maupun wanita, tidak diminta harus memiliki suatu pengalaman kerja. Dalam menjalankan bisnis *Multilevel Marketing* ini adalah sebagai pekerjaan sampingan untuk memperoleh income yang lebih guna kesejahteraan hidup di masa depan. Banyak sekali dan mayoritas orang-orang sukses yang menjalankan bisnis ini mempunyai pekerjaan yang tetap akan tetapi mereka juga menjalankan *Multilevel marketing* sebagai pekerjaan sampingannya. Para penyandang cacat sekalipun, bisa menjalankan bisnis *Multilevel Marketing*. Salah satu *Multilevel Marketing* yang ada di Indonesia adalah *High Desert* atau yang biasa disingkat HD. *Multilevel Marketing* HD masuk Indonesia tahun 13 dan ini merupakan bisnis yang memberikan warna baru, karena di bisnis ini perbedaan-perbedaan yang terdapat dalam masyarakat, seperti agama, ras, latar belakang budaya, dapat saling berinteraksi dan bukan memecah belah. Jika ia mau bekerja dengan giat dan semangat bisa meningkatkan besarnya komisi yang diperoleh tiap bulannya. Orang yang masuk akan menjadi pemimpin bagi dirinya

sendiri. Sistem kerja yang ada didalamnya tidak menggunakan system atasan atau bawahan. Bahkan lebih menggunakan sistem kekeluargaan. Orang yang sudah berhasil dan sudah memperoleh penghasilan jutaan bahkan puluhan dan ratusan juta mau membantu orang-orang yang baru masuk atau belum berhasil dalam menjalankan bisnis ini. Julianto yang telah mencapai posisi *Super Crown Diamond* (SCM) di HD 2003 mengatakan bahwa kalau di dalam bisnis ini bila seseorang baru masuk ia akan dibantu dengan diberikan pelatihan tentang tata cara menjalankan bisnis ini, pelatihan ini di berikan secara gratis, jika seseorang distributor baru mau bertemu dengan calon prospek dan belum berani, distributor tersebut akan ditemani oleh distributor yang memasukkan ia ke dalam perusahaan sampai dirasa mampu berdiri sendiri. Dalam bisnis ini yang dibutuhkan adalah kemauan yang keras untuk berhasil.

Clothier (1914) mengatakan, salah satu prinsip orang sukses adalah bergaul dengan orang-orang yang sukses. Mereka telah melakukan apa yang ingin anda lakukan dan dapat memperlihatkannya kepada anda bagaimana cara melakukannya. Anda dapat belajar dari sikap mereka, kepribadian mereka, dan pandangan-pandangan mereka yang jujur dan lugas dalam mengenai bagaimana dan mengapa mereka telah melakukan apa yang mereka rencanakan untuk dikerjakan, sehingga secara tidak langsung kita akan langsung belajar agar bisa mencapai kesuksesan.

Dalam *Multilevel Marketing* seseorang distributor baru dikatakan masuk awal kesuksesan adalah saat ia bisa meraih posisi *Diamond* yang

*Qualified* dan untuk meraih posisi tersebut distributor akan mengalami proses yang sulit, bahkan menyakitkan, saat mulai membangun jaringan di dalam bisnis ini, distributor tersebut harus berusaha mengalahkan musuh dalam dirinya, mulai dari rasa takut, gengsi, malas dan lain-lain. Tidak jarang pula rasa putus asa yang ditimbulkan oleh penolakan demi penolakan, kegagalan demi kegagalan dan bahkan tidak adanya dukungan dari pihak keluarga ataupun karena kegagalan saat membangun suatu jaringan. Ini semua adalah proses yang pasti akan dialami oleh setiap Distributor yang terjun menjalankan bisnis *Multilevel Marketing* akan tetapi saat seseorang telah berhasil membuat jaringan yang kuat ia akan bagaikan berlian yang bercahaya, karena ia berhasil melewati proses yang berat tersebut dan berhasil mengalahkannya. Oleh karena itu saat seseorang distributor berhasil mencapai posisi *Super Crown Manager* perusahaan memberikan penghargaan yang berupa jas HD lengkap dengan pin yang terbuat dari emas dan permata. Selain itu ia akan diperkenalkan di atas panggung dihadapan 3000 lebih distributor lain juga akan masuk majalah dan internet khusus HD. Tetapi ini hanya awal dari kesuksesan bukan puncak dari kesuksesan, karena diatas *Diamond Qualified* masih ada posisi-posisi lainnya.

Di dalam HD ada beberapa tingkatan yang akan dilalui oleh para distributornya, mulai dengan status sebagai distributor, *member 5%*, *member 10%*, *Qualified Manager*, *Bronze Manager*, *Silver Manager*, *Gold Manager*, *Diamond Manager*, *Crown Manager*, *Super Crown Manager*. Setiap tingkat tersebut memiliki persyaratan dan bonus yang berbeda, dimana semakin tinggi

tingkatannya maka semakin tinggi persyaratannya yang harus dipenuhi, tetapi itu ditunjang dengan bonus yang semakin tinggi pula.

Terdapat banyak hal yang mempengaruhi seseorang distributor Avail untuk mau bergabung, tetapi itu semua kembali kepada bagaimana kita mengetahui tentang diri kita, mengetahui *self knowledge* kita, karena bila kita tidak mengetahuinya, tentunya yang kita buat akan menyusahkan diri kita sendiri. Jadi sebelum kita bisa maju ke proses yang lebih tinggi kita harus benar-benar atau dulu tentang *self kowladge* kita. Karena semua berasal dari mengetahui tentang diri kita terlebih dahulu.

*Self Knowledge* terdiri dari 3 bagian, yaitu nilai , minat, dan kemampuan. Minat merupakan aspek yang paling penting dari *Self Knowledge* untuk membuat keputusan dalam berkarir (Reardon, 2000). Menurut Frank Person (1910) mengidentifikasikan ketertarikan atau minat seseorang merupakan suatu jalan untuk dapat mengidentifikasikan kemungkinan pekerjaan seseorang dimasa yang akan datang. Contohnya minat seseorang sebagai akuntan akan sangat berbeda dengan minat seseorang sebagai suster.

Menurut asumsi Holland (Reardon. 2000) minat merupakan bagian yang penting dari kepribadian dalam menghubungkan orang tersebut dengan pekerjaannya. Holland (Cascio & Elias, 1981) mengatakan, ketika seseorang memilih suatu karir, ia adalah produk dari hereditas dan varietas dari kebiasaan lingkungan, termasuk kelompok, orang tua dan orang-orang lain yang berarti bagi individu, kelas social, budaya dan lingkungan fisik, di luar pengalaman ini, individu mengembangkan sebuah tipologi (hirarki) dari

orientasi untuk mengatasi tugas-tugas lingkungan. Keputusan seseorang dalam suatu pilihan karir adalah kongruen atau sesuai dengan orientasi karir individu tersebut.

Untuk itu Holland membuat suatu teori yang menghubungkan antara minat dengan lingkungan pekerjaan dan membaginya menjadi 6 tipe, yaitu: Realistic (memiliki kemampuan di bidang mesin tetapi kurang dalam bidang social), Investigasi (memiliki kemampuan dalam bidang matematika dan ilmiah tetapi kurang dalam kemampuan kepemimpinan), Artistic (memiliki kemampuan dalam bidang seni tetapi kurang dalam kemampuan untuk menjadi juru tulis), Social, (memiliki kemampuan dalam bidang social tetapi kurang dalam bidang mesin dan hal ilmiah), Enterprising (memiliki kemampuan dalam bidang kepemimpinan dan berbicara tetapi kurang dalam bidang ilmiah), Conventional (memiliki kemampuan sebagai juru tulis dan matematika tetapi kurang dalam bidang seni). Keenam tipe tersebut akan membentuk suatu kombinasi tertentu yang akan menunjukkan suatu pekerjaan yang sesuai dengan minat orang yang bersangkutan sehingga akan membantu orang tersebut untuk mengerti dan memahami tentang dirinya dan bagaimana kemampuan serta minat orang tersebut *berhubungan dengan pilihan karirnya*.

Berdasarkan hal-hal yang di ungkap diatas penulis ingin mengetahui profil orientasi karir yang seharusnya dimiliki oleh distributor yang sukses sekaligus yang mendominasi distributor yang sudah sukses dengan cara melakukan interview terhadap orang-orang yang telah menjalankan bisnis Multilevel Marketing.

## **B. Fokus Penelitian**

Fokus penelitian ini ditujukan pada orang-orang yang telah sukses dalam melakukan bisnis Multilevel marketing AVAIL.

**Bagaimana orang-orang yang sukses dalam menjalankan bisnis Multilevel Marketing (MLM) Avail ?**

Dalam penjelasan diatas Multilevel Marketing memiliki pengertian 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 berdasarkan penjualan total kelompok yang dibentuk oleh sebuah distributor.

Orientasi karir yang digunakan adalah orientasi karir” HEXAGONAL” dari Holland yang membaginya menjadi 6 tipe, yaitu : *Realistic, Investigative, Artistic, Social, Enterprising, dan Conventional.*

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui Orientasi Karir Orang-orang sukses dalam menjalankan Bisnis *Multilevel Marketing* (MLM) Avail.

## **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari pelaksanaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

## 1 Teoritis

Penelitian ini berguna sebagai referensi bagi kalangan akademis untuk penelitian lebih lanjut tentang isu-isu yang berkaitan dengan orientasi Karir Orang-orang sukses Dalam Bisnis *Multilevel Marketing*.

## 2 Praktis

Secara praktis mempunyai manfaat pada upaya pengembangan sumber daya manusia (SDM) seiring dengan upaya pengembangan organisasi perusahaan agar semakin handal dan berdaya saing unggul.

### **E. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan dalam skripsi ini terdiri dari bab dan sub bab, kemudian terbagi dalam bagian-bagian dari sub bab yang secara rinci sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan yang meliputi; latar belakang masalah yang merupakan paparan dari realita yang ada di lapangan, yang berisi mengenai hal-hal yang berkaitan dengan landasan berfikir berdasarkan fenomena dan kajian pendahuluan sebagai acuan dalam melaksanakan penelitian. Disamping itu juga menjelaskan tentang unsur-unsur yang menjadi syarat sebuah penelitian. Kemudian didalamnya juga terdapat fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika pembahasan

Bab II Kajian Pustaka, dalam bab ini meliputi landasan pustaka yang berisikan pembahasan teori tentang orientasi karir, pengertian *Multilevel Marketing* serta kerangka teoritis. Tinjauan pustaka dimaksudkan sebagai landasan dalam membuat kerangka berfikir terhadap fokus penelitian dan untuk



menjelaskan orientasi orang-orang sukses dalam menjalankan bisnis *Multilevel Marketing* (MLM) Avail.

Bab III Metode Penelitian, dalam bab ini membahas tentang metode-metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini. Dalam membahas metode penelitian dipaparkan beberapa hal meliputi pendekatan dan jenis penelitian, teknik analisis data, teknik keabsahan data.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, bab ini terdiri dari hasil penelitian dan pembahasan substansi atau inti dari laporan yang dimaksud. Dalam bab ini dipaparkan mengenai hasil temuan dari penelitian yang dimaksud sesuai dengan tujuan penelitian sebagaimana yang telah dirumuskan dalam fokus penelitian. Berdasarkan penelitian ini, maka dipaparkan pula pembahasan tentang hasil-hasil penelitian

Bab V Penutup, dalam bab ini akan membahas mengenai kesimpulan dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti dan saran yang telah diberikan.