

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

A. Setting Penelitian

1. Persiapan Penelitian

Dalam setting penelitian yang dilakukan peneliti, terdapat beberapa point antara lain berdasarkan rumusan masalah diatas maka dalam menentukan subyek penelitian, peneliti menentukan beberapa criteria antara lain:

- a. Subyek harus benar-benar sukses dalam bisnis *Multilevel Marketing (MLM)* Avail.
- b. Subyek harus memiliki target dalam menjalankan bisnis MLM
- c. Subyek harus berkarir

Dari point-point diatas, keenam subyek telah memiliki criteria yang diajukan diatas.

2. Persiapan wawancara

Wawancara ini termasuk wawancara mendalam yaitu proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian, dengan cara Tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau orang yang diwawancarai dengan menggunakan guide wawancara agar dalam penggalan data peneliti akan lebih terfokus pada data yang ingin diungkap.

3. Persiapan Observasi

Observasi yang dilakukan lebih ditujukan untuk mengamati aspek-aspek dari subyek penelitian. Mengamati keadaan dan lingkungan disekitar subyek dengan tujuan untuk mendapatkan data yang lebih lengkap lagi.

4. Persiapan Dokumentasi

Mengumpulkan berbagai macam dokumen yang mana dapat melengkapi data yang dibutuhkan dalam penelitian itu.

5. Pelaksanaan penelitian

a. Gambaran Umum Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan kurang lebih dua bulan pada bulan September peneliti mulai mencari-cari data-data yang mendukung kemudian bulan November 2012 sampai selesai hasil wawancara dan observasi di analisis untuk menyusun laporan pelaksanaan penelitian secara langsung melalui wawancara, observasi dan dokumentasi dengan para informan mulai dilakukan sejak peneliti turun ke lapangan. Pertemuan ini disesuaikan dengan tempat dan waktu yang diajukan oleh subyek, dapat dilihat dibawah ini beberapa rincian pemaparan jadwal penelitian dengan subyek, antara lain :

Rincian jadwal penelitian dengan Subyek

NO	Tanggal	Pukul	Tempat	Kegiatan
1	03 Sep 2012	10.30	Rumah Subyek	Wawancara Subyek I
2	13 Sep 2012	15.00	Kantor Subyek	Wawancara Subyek II

3	20 Sep 2012	18.30	Rumah Subyek	Wawancara subyek III
4	01 Okto 2012	09.00	Rumah subyek	Wawancara subyek VI
5	10 Okto 2012	16.30	Kontrakan subyek	Wawancara subyek V
6	15 Okto 2012	19.00	Kontrakaan subyek	Wawacara subyek VI

b. Gambaran Kondisi Lokasi Rumah Sabyek

Penelitian ini dilakukan di Sidoarjo dan tempat-tempat lain yang telah ditentukan baik itu oleh peneliti dan subjek yang pertama , tepatnya di rumah AE sedangkan wawancara dengan subyek berikutnya di tempat yang telah ditentukan oleh peneliti maupun oleh subyek.

Subyek pertama :

a. Rumah subyek AE.

AE yang tinggal bersama suami serta kedua anaknya di perumahan permata alam permai desa Gemurung kabupaten Gedangan. Rumah AE yang tertutup dengan gerbang besi berwarna hijau yang memiliki gaya modern tapi minimalis sehingga terlihat kecil tetapi setelah masuk rumah terdapat beberapa ruangan yaitu salah satunya ruangan kerja AE. Di dalam ruangan kerja AE tersebut terdapat 2 meja persegi panjang untuk laptop dan dokumentasi-dokumentasi AE dan 1 meja kecil untuk tempat vas bunga dan disampignya terdapat printer, 2 kursi kecil

yang berada di belakang dan depan meja AE serta 1 almari untuk menyimpan produk yang ditekuni yaitu pembalut AVAIL. Ada juga beberapa ruangan yaitu untuk ruangan suami dan anak-anaknya. Kemudian peneliti diajak ke ruangan kerja AE yang dimana didalam ruang tersebut biasanya AE menjelaskan tentang bisnis yang dijalankannya. Ruangan yang nyaman dan sederhana tersebut dengan dinding warna hijau dengan lampu yang sedikit redup yang membuat suasana jadi nyaman ditambah dengan lagi ruangnya di desain dengan bercorak bunga-bunga, pada saat itu wawancara pun berlangsung dengan baik.

b. Lokasi yang sering di kunjungi subjek.

Dari keterangan AE tempat yang sering dikunjungi adalah mall-mall yang ada di Sidoarjo dan Surabaya. Dari kunjungan tersebut AE bisa sekalian jalan-jalan bersama keluarga dan mengunjungi outlet atau toko-toko kecil yang menjadi membernya.

Subyek Kedua :

a. Kantor subyek T

Kantor T yang bertempat di ruko Tanrise jalan Sruni No: 23 dilantai 2 setelah naik satu tangga dari pintu depan tampak kantor T yang terlihat sederhana. Kantor subyek yang memiliki gaya modern serta unik tersebut didalamnya cukup besar dengan 2 meja panjang yang mana meja 1 terdapat 1 buah laptop dan rak buku serta dokumen-dokumen, dan meja 2 terdapat printer dan

tumpukan buku-buku. Di depan ruangan subyek terdapat sofa panjang, biasanya digunakan duduk untuk para downlin. Ruangan yang penuh AC, dan dinding berwarna coklat muda menjadikan subyek betah dengan pekerjaannya, disamping itu subyek juga belum memiliki rumah tangga sehingga subyek menghabiskan waktunya dalam kantor tersebut. Ada juga beberapa ruangan yang ditempati oleh jajaran division marketing dan manager marketing. Kemudian peneliti diajak ke ruangan untuk memulai wawancara, disini wawancara berlangsung dengan santai karena subyek sangat menikmati penelitian atau pertanyaan yang peneliti berikan.

b. Lokasi yang sering dikunjungi subyek

Dari keterangan T tempat yang sering dikunjungi adalah rumah teman dan saudara subyek, dari rekan-rekan tersebut subyek mencoba untuk menjelaskan dan mempresentasikan bisnis yang dijalankannya. Untuk mendapatkan member subyek berusaha meyakinkan kepada teman-temannya bahwa bisnis ini tidak hanya menjanjikan kehidupan sementara tapi untuk prospek kedepan akan lebih menjamin dengan penghasilan yang lumayan besar asalkan disertai dengan usaha dan do'a.

Subyek ketiga :

a. Rumah Subyek Z

Z yang masih tinggal bersama orang tuanya di desa Gemurung kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo. Rumah

yang berukuran 12X12 meter dengan halaman rumah yang kecil dan ciri khas rumah yang modern. Sebelah kiri terdapat taman yang berisikan bunga dan tanaman, setelah memasuki ruang tamu terdapat kursi yang berjajar rapi buat tamu yang berkunjung kerumah subjek ditengah terdapat sebuah televisi yang berukuran kecil yang biasanya dibuat menonton televisi oleh keluarga subyek. Dengan lantai yang sudah keramik membuat merasa nyaman bila ingin tiduran dilantai ditempat itulah wawancara berlangsung dengan ditemani secangkir teh hangat.

b. Lokasi yang sering dikunjungi Subjek

Dari keterangan Z tempat yang sering d kunjungi adalah instansi-instans dan sekolah-sekolah yang dekat dengan dengan tempat tinggal subjek sehingga tiap pagi sebelum berangkat kerja subyek menyempatkan waktu untuk mampir akan tetapi terkadang juga subyek langsung berangkat kuliah.

Subyek keempat :

a. Rumah subyek N

Rumah N yang bertepat di perumahan Putri Juanda kecamatan Sedati. Subyek yang tinggal bersama istri dan satu anak yang berusia 5 bulan. Rumah subyek yang nampak sederhana dari depan berbentuk modern dan tertutup dengan pagar didalamnya terdapat 3 kamar dan ruang tamu disamping ruang tamu terdapat satu ruangan kecil berwarna coklat dan didepannya kolam ikan

ruangan itu dijadikan ruang pertemuan klien subyek. Kemudian peneliti diajak kedalam ruangan untuk melangsungkan wawancara dengan suasana yang nyaman dan tenang.

b. Lokasi yang sering dikunjungi subjek

Dari keterangan N awalnya sering mengunjungi tempat-tempat yang sering dibuat oleh kaum perempuan berkumpul seperti ibu-ibu PKK dll, namun sekarang banyak klien yang datang kerumahya untuk ikut mnjadi member dalam bisnis Avail.

Subyek kelima dan Enam :

a. Kontrakan Subyek

Kontrakan D yang bertempat di Sukodono dengan ruangan yang berukuran 10X8 meter membuat D merasakan kenyamanan meskipun banyak tumpukan barang-barang subyek tidak cukup. Subyek yang bertempat tinggal bersama temannya yaitu R yang juga sama-sama menjalankan bisnis Multilevel marketing Avail. Kontrakan subyek yang terdiri dari 2 kamar dan 1 ruang tamu yang biasanya digunakan untuk membahas tentang bisnis yang dijalannya saat ini. Ruangan tersebut biasanya juga dapat digunakan untuk ruang pertemuan klien subyek. Kemudian peneliti diajak ketempat ruang tamu yang mana didalam ruang tamu tersebut terdapat sofa yang memiliki warna hijau serta dimeja terdapat air mineral gelas yang tersusun rapi dengan dinding yang berwarna hijau muda dengan lampu yang sedikit redup yang

menjadikan suasana menjadi nyaman sehingga wawancara terhadap kedua subyek berlangsung dengan baik.

b. Lokasi yang sering dikunjungi Subyek

Dari keterangan D dan R tempat yang sering dikunjungi adalah tempat subyek bekerja. Subyek yang kesehariannya bekerja di Sorum Honda yang sering juga dimanfaatkan untuk memprospek konsumen agar menjadi member dalam bisnis ini.

B. Hasil Penelitian

1. Subyek Pertama

Nama	: AE (inisial subjek)
Panggilan	: E (inisial panggilan)
Jenis kelamin	: Perempuan
Tempat, tanggal lahir	: Jombang, 16 Juni 1982
Pendidikan	: D1
Usia	: 32 tahun
Anak ke	: 2
Pekerjaan	: Wiraswasta/Pengusaha
Agama	: Islam
Alamat	: Perumahan Permata Alam Permai Gemurung Gedangan Sidoarjo Jl. Safire No 02

E adalah salah satu dari penduduk di perumahan Permata Alam Permai (PAP) yang menjadi subyek dalam penelitian ini. Subyek pertama ini notabennya adalah seorang guru Taman-kanan (TK) di desa Trosobo

dan juga pengusaha yang mengikuti bisnis *Multilevel Marketing* (MLM) produk Avail yang berada dalam posisi *Qualified Manager* (QM) . Selain peran yang dilakoninya sebagai guru dan pengusaha E juga berperan sebagai ibu rumah tangga. E tinggal di sebuah rumah dengan desain minimalis nampak dari depan yang tergolong bagus dan besar, E tinggal bersama suami dan dua orang anak yang masih kecil.

E adalah anak kedua dari empat bersaudara. Keseharian E dihabiskan dirumah yaitu di Jl. Safire No 02 desa Gemurung Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo. E harus merelakan hari-harinya untuk mengerjakan tugas-tuganya sebagai seorang guru dan pembisnis bahkan sampai hari liburpun digunakan untuk meeting bersama member lainnya.

Semasa kecil E hidup bersama ayah dan ibunya di Jombang hingga lulus SMA. Kemudian setelah lulus SMA E mengalami broken home sehingga menjadikan E untuk merantau ke Surabaya untuk mencari pekerjaan. Ketika itu E masih berusia 18 tahun dan harus menanggung beban hidup dengan mencari makan sendiri. Dengan niat yang kuat E pergi ke surabaya dan tinggal di kost dengan memcari pekerjaan akhirnya mendapat pekerjaan yaitu sebagai SPG. Dari itu E sangat bersyukur karena dengan bekerja dan mendapatkan gaji E dapat melanjutkan kuliah meskipun hanya lulusan D1 di universitas X. Setelah lulus dari kuliahnya E mendapatkan tawaran mengajar di taman kanak-kanan desa trosobo dan E menerima tawaran tersebut. Selama kurang lebih lima tahun mengajar akhirnya E menikah dengan pilihannya dengan

pernikahan yang sederhana. E sangatlah bahagia dengan kehidupannya saat ini sebelum kebahagiaan itu datang banyak sekali ujian hidup yang dialaminya hingga akhirnya E memutuskan untuk merantau. Selain juga guru E adalah seorang pebisnis sukses dalam berkarir melalui Multilevel Marketing E menjalankan produk Avail. Dalam menjalankan bisnis tidaklah mudah seperti membalikkan tangan banyak kegagalan yang dialaminya.

“awal kali pertama E menjalankan bisnis ini hanyalah iseng-iseng dan seperti permainan karena ketidaksengajaan menjadikan hidup menjadi sukses kesempatan E untuk melancarkan bisnisnya sangat mudah untuk ditempuh karena tidak terdapat Produk Avail terjual eceran hanya di apotik saja”. (W1.1.4 hal 126)

E yang sudah lama kurang lebih satu tahun berkecimpung dalam dunia bisnis tidaklah takut akan resiko apapun dalam menjalankan bisnis *Multilevel Marketing* (MLM) karena menurutnya semua orang apabila menjalankan usaha pasti ada maju mundurnya.

Menurut E pembalut Avail adalah bisnis yang menuju kesejahteraan dan kesuksesan bagi perempuan dalam masa remaja perempuan harus pintar untuk menjaga kehormatan agar terhindar dari penyakit yang mematikan seperti kanker serviks, kanker payudara dll.

Menurut E dalam menjalankan bisnis Multilevel Marketing (MLM) tidak membuang waktu meskipun E juga mempunyai tanggung jawab sebagai seorang guru taman kanak-kanak (TK).

“Selain menjalankan bisnis Avail E juga secara tidak sengaja ikut serta mensejahterakan kaum perempuan agar tidak terkena penyakit yang sekarang sering menyerang perempuan seperti kanker serviks, kanker payudara dll”(W1.1.12 hal:130)

Dari penjelasan E diatas dalam mengartikan kesuksesan sebagai seorang pembisnis atau pengusaha terpapar dalam teori Holland yaitu tentang enam tipe kepribadian salah satunya adalah tipe *Social* (S). Orang yang tergolong dalam tipe ini menyukai kegiatan-kegiatan menginformasikan, mengembangkan, merawat atau menjelaskan. Enggan terhadap kegiatan kegiatan yang bersifat sistematis, teratur rapi dan langsung melibatkan alat-alat , benda-benda (materisl) serta mesin-mesin.

“E sangat menghimbau kepada kaum perempuan untuk menjaga mengantisipasi dalam menjaga kebersihan agar tidak mudah terkena penyakit yang berhubungan dengan kewanitaan”(W.1.1.13 hal 131)

Dalam menjalankan bisnis ini E sangatlah tidak takut dalam mengalami kebohongan atau kebangkrutan niat E untuk mensejahterakan kaum perempuan krena selama ini banyak yang meninggal karena terkena penyakit itu.

Bisnis yang telah dijalani E selama kurang lebih satu tahunan ini menjadikan E sukses dalam berkarir dengan posisi sebagai *Qualivied Manager* (QM) E mempunyai tanggung jawab penuh kepada para membernya. Dalam posisi ini gaji yang dapat diterima dalam waktu satu bulan bisa mencapai 3-7jutaan. E sangat bersyukur untuk kehidupan saat ini dan mempunyai keluarga yang bahagia.

2. Subyek kedua

Nama : T M (inisial subjek)

Panggilan : T (inisial panggilan)

Jenis kelamin : Laki-laki

Tempat, tanggal lahir : Jakarta, 23 Januari 1979
Pendidikan : S1
Usia : 35 tahun
Anak ke : 1
Pekerjaan : Wiraswasta (pengusaha)
Agama : Islam
Alamat : Perumahan Puri Surya jaya

E adalah salah satu dari penduduk di perumahan Puri Surya Jaya Gedangan yang menjadi subyek dalam penelitian ini. Subyek kedua ini notabennya adalah seorang pengusaha persewaan terop, alat-alat pesta dan juga pengusaha yang mengikuti bisnis *Multilevel Marketing* (MLM) produk Avail yang berada dalam posisi *Gold manager* (GM). Selain peran yang dilakoninya sebagai pengusaha E juga berperan sebagai kepala rumah tangga dan tulang punggung keluarga.

T adalah anak pertama dari enam bersaudara. Keseharian T dihabiskan untuk bekerja demi menghidupi istri, anak dan orang tuanya.

“T sebagai tulang punggung keluarga, meskipun T mempunyai banyak saudara yaitu adik-adiknya namun yang paling terdekat dengan orang tua yaitu T yang selama ini merawat ibunya.”(W2.2.5 hal 135)

Semasa kecil T hidup bersama ayah ibu dan adik-adiknya yang masih kecil di desa Wedi. Ketika lulus SMA T sempat menjadi pengangguran karena untuk melanjutkan keperguruan tinggi harus mengeluarkan biaya yang cukup banyak dan orang tua yang tidak sanggup untuk mewujudkan impiannya. Setelah kurang lebih satu tahun menjadi

pengangguran T mencoba bekerja sebagai kuli bangunan di daerah Surabaya pada saat ini hanya menerima gaji yang cukup untuk menghidupi dirinya. Dengan kondisi hidup yang serba pas-pasan akhirnya T mencoba mencari pekerjaan lain yaitu sebagai *Cleaning Servise* (CS) di sebuah hotel, di situlah T dapat menabung dan memberi uang kepada orang tuanya untuk menghidupi adik-adiknya. Dari pekerjaan itu T bisa melanjutkan kuliah dan sampai lulus stara 1.

Setelah perjalanan yang sangat panjang dan harus menemui banyak rintangan T tetap semangat dalam menjalankan bisnis..

“awal mula T menjalankan bisnis ini mendapatkan tawaran dari temannya sewaktu T kuliah dan sekarang temannya sudah sukses”(W2.2.7.hal 136)

Sampai akhirnya T mempunyai usaha sendiri yaitu penyewaan terop dan alat-alat pesta dari usaha itu T mulai bisa untuk menentukan karir yang menjadi cita-citanya. Pada saat itu berusia 27 tahun dan menikah dengan istrinya mempunyai anak dua yang sekarang bertempat tinggal di Perumahan Puri Surya Jaya Gedangan. Setelah menjalankan usaha penyewaan terop dan alat-alat pesta T juga menjalankan bisnis *multilevel marketing* (MLM) Avail. T termasuk orang yang tidak mudah semangat dan selalu berusaha memberikan yang terbaik untuk keluarga dan orang tuanya.

“Dari penjelasan E diatas dalam mengartikan kesuksesan sebagai seorang pembisnis atau pengusaha terpapar dalam teori Holland yaitu tentang enam tipe kepribadian salah satunya adalah tipe *Enterprising* (E)

Orang yang tergolong dalam tipe ini menyukai kegiatan-kegiatan yang menghendaki manipulasi orang lain guna mencapai tujuan organisasi atau memperoleh keuntungan ekonomi.

Orang-orang demikian paling sesuai dengan lingkungan yang menghargai saran lisan yang dipergunakan untuk mengarahkan dan membujuk orang lain. Mata pencaharian yang cocok adalah penjualan atau usaha, manajemen, politik, dinas keluar negeri”

Dalam menjalankan bisnisnya T lebih memilih Multilevel marketing produk avail untuk melancarkan kesuksesan karirnya.

“T sangat yakin dengan bisnis Multilevel Marketing yang sekarang ini dilakoninya dan T tidak ragu sedikitpun untuk mengalami kebangkrutan pada hakikatnya seseorang pasti mengalami kegagalan dalam mengawali bisnisnya”(W2.2.12.Hal 139).

T memiliki kantor yang tepatnya di Ruko Tanrise Sruni dan sekarang berada di posisi *Gold Manager* (GM) yang memegang wilayah Sidoarjo. Keseharian T yang sangat padat dan juga jarang berkumpul bersama keluarga hamper waktu liburpun T gunakan untuk meeting bersama para membernya. Dalam posisi ini gaji yang dapet diterima dalam waktu satu bulan bisa mencapai 10-15 jutaan.

Dalam kehidupan yang penuh dengan kesibukan T selalu berusaha untuk bisa membahagiakan orang-orang yang disayangi termasuk orang tua, istri anak dan adik-adiknya dengan bisnis yang dijalinya saat ini.

“Alasan T memilih produk ini karena banyak manfaat yang terkandung didalamnya dan bisa menyembuhkan banyak penyakit seperti flu”(W2.2.16.Hal 141)

Semangat yang besar dan keyakinan yang tinggi menjadikan T merasakan kepuasan tersendiri dalam menjalani hidupnya yang selama ini penuh dengan tantangan dan rintangan.

3. Subyek Ketiga

Nama : ZA (inisial subjek)
Panggilan : Z (inisial panggilan)
Jenis kelamin : Perempuan
Tempat, tanggal lahir : Sidoarjo, 12 Maret 1989
Pendidikan : S1
Usia : 24 tahun
Anak ke : 2
Pekerjaan : Wiraswasta/Pengusaha
Agama : Islam
Alamat : Gemurung Gedangan Sidoarjo

Z adalah salah satu dari penduduk di desa Gemurung Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo yang menjadi subyek dalam penelitian ini. Subyek ketiga ini notabennya adalah seorang mahasiswa S2 dan juga pengusaha yang mengikuti bisnis *Multilevel Marketing* (MLM) produk Avail yang berada dalam posisi *Qualified Manager (QM)*. Selain peran yang dilakoninya sebagai mahasiswa Z juga berperan aktif dalam keluarga.

Z adalah anak kedua dari dua bersaudara. Keseharian Z dihabiskan untuk kuliah S2 dan menjalankan bisnis Multilevel Marketing (MLM) Avail.

“awal mula Z menjalankan bisnis ini mendapatkan tester dari temen kantor ketika Z bekerja diperusaah X dan Z pun mencobanya.”(W3.3.4.Hal 144)

Setelah Z mencoba dan akhirnya mempromosikan kepada teman-temanya tentang masalahnya selama ini. Dengan Avail Z bisa menstruasi lancar yang awalnya sudah empat bulan tidak mengalami menstruasi.

“Selama Z bergabung dalam bisnis ini juga mengenalkan kepada temen-temenya dengan cara menyebarkan brosur dan menceritakan pengalaman yang dialaminya”.(W3.3.9.Hal 147)

Sekarang Z dalam pekerjaannya menempati posisi *Qualified Manager* (QM) maka Z harus bisa membagi waktu antara kerja dan kuliah. Pekerjaan inilah yang menjadikan subyek yakin dengan kesuksesan hidup dalam berkarir.

“Dari penjelasan Z diatas dalam mengartikan kesuksesan sebagai seorang pembisnis atau pengusaha terpapar dalam teori Holland yaitu tentang enam tipe kepribadian salah satunya adalah tipe *Artistic* (A) Orang yang tergolong dalam tipe ini menyukai kegiatan-kegiatan yang bersifat ambigius dengan manipulasi benda-benda fisik uuntuk menciptakan bentuk-bentuk tau produk seni dan enggan terhadap kegiatan-kegiatan yang bersifat langsung, sistematis dan berlangsung secara kaku. Orang-orang demikian sesuai dengan lingkungan yang memerlukan penafsiran

atau penciptaan bentuk-bentuk artistic berdasarkan selera, perasaan, dan khayalan, musik”

Semasa kecil Z adalah anak yang periang dan selalu disenangi oleh keluarga dan teman-temannya karena kepandaian Z dalam membagi waktu yang menjadikan Z bisa memiliki masa depan, harapan dan cita-cita yang tinggi.

Keluarga Z tergolong keluarga yang mampu dan sukses. Z adalah anak yang tak pernah putus asa, semasa kecil selalu mendapatkan cobaan yang tak kunjung berhenti, sakit yang dideritanya menjadikan Z lebih dalam untuk memaknai arti sebuah kehidupan yang bermanfaat. Sampai saat ini Z selalu menghargai waktu seluang apapun untuk menjadikan hidup lebih baik.

“Z memilih bisnis ini karena yakin dengan masa depan yang akan dihadapkan dengan kesuksesan meskipun banyak orang yang menggunakan pembalut namun Z yakin bahwa Avail pembalut yang berkualitas”(W3.3.14.Hal 149)

Z yang saat ini berada dalam posisi *Qualified Manager* (QM) dengan penghasilan kurang lebih 3-7 jutaan perbulan menjadikan Z sangat bersyukur meskipun menurutnya uang bukanlah segalanya namun kesejahteraan.

4. Subyek Keempat

Nama : NR (inisial subjek)

Panggilan : R (inisial panggilan)

Jenis kelamin : Laki-laki

Tempat, tanggal lahir : Banyuwangi, 22 Februari 1983

Pendidikan : S1
Usia : 31 tahun
Anak ke : 3
Pekerjaan : Wiraswasta
Agama : Islam
Alamat : Perumahan Putri Juanda

R adalah salah satu dari penduduk di perumahan Putri Juanda Sedati yang menjadi subyek dalam penelitian ini. Subyek keempat ini notabennya adalah seorang pengusaha yang mengikuti bisnis *Multilevel Marketing* (MLM) produk Avail yang berada dalam posisi *Bronz Manager* (BM) yang dulunya R adalah seorang pegawai di per . Selain peran yang dilakoninya sebagai mahasiswa R juga berperan aktif dalam keluargausaahn X dan R merelaka untuk keluar demi bisnis yang dijalankannya saat ini.

R adalah anak ketiga dari tiga bersaudara. Keseharian R dihabiska untuk bekerja yaitu bisnis *Multilevel Marketing* (MLM) Avail.

“awal mula R menjalankan bisnis ini karena istrinya yang mengalami keguguran dalam usia kandungan lima bulan karena sering mengalami penyakit perempuan. Dari kejadian itu N merasa sangat kehilangan tapi sekarang sudah mendapatkan penggantinya”(W4.4.6.Hal153)

Pertama kali R mengenalkan produk Avail ini adalah suatu ketidakbiasaan yang dilakukan laki-laki namun R merasa percaya diri walaupun laki-laki juga mampu untuk melakukannya. Dari pengalaman

itulah bekal R dalam mempromosikan bisnisnya sewaktu R menjadi member.

R yang bekerja dengan santai dan tidak perlu untuk keluar rumah karena kantor yang berada disebalah rumah menjadi R mudah untuk memantau keadaan istri dan anaknya yang masih berusia 7 bulan.

“Dari penjelasan R diatas dalam mengartikan kesuksesan sebagai seorang pembisnis atau pengusaha terpapar dalam teori Holland yaitu tentang enam tipe kepribadian salah satunya adalah tipe *Investigativ (I)* Orang yang tergolong kegiatan yang menghendaki pemeriksaan fenomena fisik, biologis, kreatif, sistematis, simbolis dan observasional guna memahami dan mengendalikan fenomena-fenomena yang bersangkutan dan menghindari kegiatan-kegiatan yang bersifat bersaing, sosial dan persuasif. Kecenderungan-kecenderungan perilaku semacam itu, pada gilirannya membawa pemerolehan kompetensi matematis dan ilmiah serta membawanya kepada suatu kekurangan dalam kompetensi yang bersifat persuasive.

“Dalam pekerjaan ini R berada diposisi Bronze Manager (BM) yang memiliki banyak member sebagai anggotanya untuk bisa berada pada posisi ini harus bisa memenuhi syarat-syaratnya”(W4.4.8.Hal 154)

Akan tetapi meskipun jadwal kerja R sangat padat R berusaha untuk menyisakan waktu liburan bersama keluarga karena bagi R keluarga adalah nomor pertama tanpa mereka R tidak bisa seperti saat ini.

Semasa kecil R tinggal bersama orang tua dan kedua kakaknya di Banyuwangi. Keluarga yang sangat sederhana dan dibesarkan dengan

pendidikan agama R akhirnya masuk ke pondok pesantren X mulai dari SD sampai lulus SMA. Kemudian setelah lulus SMA R mencoba untuk daftar masuk ke perguruan tinggi akan tetapi tidak lulus dalam mengikuti tes akademik. Dari sini R merasa putus asa dan tidak memiliki harapan untuk melanjutkan keperguruan tinggi. Setelah sempat putus asa akhirnya R diajak oleh kakanya yang pertama untuk kerja di Malang dan di sana R melanjutkan kuliah di universitas swasta X dengan biaya sendiri dari hasil jerih payah bekerja serabutan. Setelah lulus S1 R mencoba bekerja di Surabaya di perusahaan X sebagai teknisi.

“Sekitar tiga tahun R bekerja dan memiliki banyak pengalaman dalam perusahaan X tersebut tapi setelah R mendapat tawaran oleh temannya untuk ikut bergabung dalam bisnis Multilevel Marketing (MLM) Avail R rela melepas pekerjaan yang sudah lama ditekuninya karena dalam bisnis ini menurut R suatu masa depan yang menjanjikan untuk hidup lebih mapan, sukses dan bermanfaat bagi orang banyak”. (W4.4.10.Hal 155)

Dalam menjalankan bisnis R lebih suka untuk melihat dan membanding manfaat untuk semua orang. Dari ini R lebih memilih Avail karena dalam produk pembalut Avail ini banyak manfaatnya dan kualitas yang menjamin.

Dalam satu bulan Z bisa mendapatkan gaji 7-12 jutaan. Menurut R bisnis Avail adalah bisnis yang menjanjikan untuk masa depan anak dan istrinya.

5. Subyek Kelima

Nama : TG (inisial subjek)

Panggilan : T (inisial panggilan)

Jenis kelamin : Laki-laki
Tempat, tanggal lahir : Trenggalek, 15 Februari 1987
Pendidikan : S1
Usia : 25 tahun
Anak ke : 1
Pekerjaan : Wiraswasta
Agama : Islam
Alamat : Sukodono

T adalah salah satu dari penduduk di desa Sukodo yang menjadi subyek dalam penelitian ini. Subyek kelima ini notabennya adalah seorang pengusaha yang mengikuti bisnis *Multilevel Marketing* (MLM) produk Avail yang berada dalam posisi *Qualified Manager* (QM). Selain peran yang dilakoninya sebagai bisnis sukses dalam produk avail T juga bekerja di sorum.

“Awal mula T menjalankan bisnis ini karena T mempunyai teman yang tidak lancer mengalami bulanan dari situ T berinisiatif untuk mengembangkan produk avail”(W5.5.3. Hal 159)

Sebelum menjalankan bisnis ini T berfikir dua kali untuk melanjutkan karena T merasa minder seorang laki-laki menjual pembalut itulah yang dirasakan T ketika akan melanjutkan bisnisnya namun pada akhirnya T tetap berjalan dan akhirnya menjadi orang sukses dalam bisnis *Multilevel Marketing* avail.

G adalah anak pertama dari dua bersaudara. Keseharian G dihabiskan untuk bekerja dan menjalani bisnis *Multilevel Marketing* (MLM) Avail.

“Selain itu G juga bekerja di Sorum Honda di daerah Surabaya. Untuk menjalankan bisnis ini G membagi waktu antara kedua pekerjaan tersebut”.(W5.5.3.Hal:160)

Semasa kecil G hidup di Trenggalek bersama orang tua dan adiknya. Ketika lulus SMA G melanjutkan keperguruan tinggi hingga lulus S1 di universitas X di Trenggalek. G sempat mengalami kecelakaan yang sangat parah dan tangan kiri patah dengan terdapat beberapa jahitan di sebagian tubuhnya. Hingga saat ini bekas jahitan itu masih Nampak meskipun hanya samar-samar. Dari musibah itu G tidak pernah melupakan akan orang tua dan adiknya yang selalu merawatnya sampai saat ini. Kesuksesan G saat ini dengan menjalani bisnis Avail G sangat bersyukur bisa membantu orang tuanya untuk kebutuhan sehari-hari.

“Dari penjelasan R diatas dalam mengartikan kesuksesan sebagai seorang pembisnis atau pengusaha terpapar dalam teori Holland yaitu tentang enam tipe kepribadian salah satunya adalah tipe *Conventional (C)* yang yang tergolong kegiatan-kegiatan yang menghendaki manipulasi data yang bersifat sistematis, teratur dan langsung seperti menyimpan rekaman-rekaman, mengarsip bahan-bahan, memproduksi ulang serta mengorganisasikan mesin-mesin dan data angka menurut rencana yang sudah di tetapkan, mengoperasikan mesin-mesin untuk mencapai tujuan

organisasi, serta enggan terhadap kegiatan-kegiatan yang bersifat ambigu, bebas, eksplorasi atau yang disistematisasikan.

T yang saat ini menjadi orang sukses dengan posisi Qualified Manager (QM) menjadikan T arti kesuksesan dalam berkarir dengan gaji 3-7 juta perbulan T sangat bersyukur atas usaha yang selama ini T jalankan akhirnya mendapatkan hasil.

6. Subyek keenam

Nama : FD(inisial subjek)
 Panggilan : F (inisial panggilan)
 Jenis kelamin : Laki-laki
 Tempat, tanggal lahir : Trenggalek 18 agustus 1986
 Pendidikan : S1
 Usia : 27 tahun
 Anak ke : 3
 Pekerjaan : Wiraswasta
 Agama : Islam
 Alamat : Sukodono

F adalah salah satu dari penduduk di desa Sukodo yang menjadi subyek dalam penelitian ini. Subyek kelima ini notabennya adalah seorang pengusaha yang mengikuti bisnis *Multilevel Marketing* (MLM) produk Avail yang berada dalam posisi *Qualified Manager* (QM). Selain peran yang dilakoninya sebagai bisnis sukses dalam produk avail T juga bekerja di sorum.

“Awal mula F menjalankan bisnis ini karena F yang sering temannya yang sukses dalam menjalankan bisnis Avail dari sana F merasa ingin ikut bergabung (W6.6.5.Hal 167)

Menurut F dalam menjalankan bisnis ini akan mendapat hasil yang memuaskan dengan jenjang karir yang menyakinkan juga karena bisnis yang tidak akan putus sampai kapanpun.

F adalah anak ketiga dari empat bersaudara. Keseharian F dihabiskan untuk bekerja di salah satu perusahaan X yang berada di Surabaya dan menjalani bisnis *Multilevel Marketing* (MLM) Avail.

Untuk membagi waktu antara dua pekerjaan F tidak merasa terbebani karena bisnis yang dijalannya tidak memerlukan waktu target.

Biasanya untuk prospek ke teme-temen F juga mempunyai patner dikampung halamannya yaitu adek ponakannya yang ikut serta melancarkan bisniny.(W6.6.8.Hal 169)

Hasil dari penjualan di kampung halaman lumayan untuk F bisa naek ke level yang lebih tinggi atas bantuan adeknya.

“Dari penjelasan R diatas dalam mengartikan kesuksesan sebagai seorang pembisnis atau pengusaha terpapar dalam teori Holland yaitu tentang enam tipe kepribadian salah satunya adalah tipe *Realistic (R)* yang yang tergolong kegiatan-kegiatan yang menghendaki manipulasi objek-objek, benda, hewan, dan mesin secara langsung, teratur sistematis serta menghindari kegiatan-kegiatan terapeutik {pengobatan} dan pendidikan. Perilaku- perilaku tersebut, pada gilirannya membawa pemerolehan kompetensi teknik, elektrik, pertanian, mekanik, serta manual namun kurang menunjang kompetensi di bidang sosial dan pendidikan. Orang-

orang demikian sebaiknya disesuaikan dengan lingkungan yang menghadapkan mereka ada tugas-tugas fisik yang gamblang dan nyata, yang mengarah pada jabatan tenaga terampil atau tidak terampil, pertanian, teknik, pekerjaan melestarikan alam dan semacamnya”

Semasa kecil F tinggal bersama orang tu, kakak dan adiknya. Setelah lulus SMA F melanjutkan kuliah di salah satu universitas X yang tepatnya di Surabaya. Sudah terlihat bahwa F memiliki jiwa tantangan dalam sesuatu hal yang tidak diketahuinya. Setelah lulus dari kuliah F melanjutkan untuk bekerja sejak itu F mendapatkan tawaran dalam menjalankan bisnis *Multilevel Marketing* Avail. Akan tetapi setelah F merasakan kesuksesan dalam berkarir F harus mengikhhlaskan kepergian ayah untuk selama-lamanya karena penyakit yang dideritanya sejak F masih berusia 18 tahun. Sejak itu F merasa bersemangat dalam bekerja karena untuk menghidupi ibu dan adiknya yang masih sekolah. Kakak F yang sudah berkeluarga hanya bisa membantu berupa materi akan tetapi yang diperlukan ibu dan adiknya hanyalah teman untuk saling berbagi cerita.

Dari perjalanan karir yang dijalaninya F merasa sangat bersyukur meskipun tanpa motivasi seorang ayah tapi F berusaha membantu ibunya dalam kehidupan sehari-harinya.

“F saat ini berada dalam posisi Qualified manager (QM) dan dalam waktu satu bulan F bisa menghasilkan gaji 3-7 juta dari penghasilan itulah F bisa membantu ibunya”(W6.6.10-11.Hal 170)

Dengan bekal keyakinan F tidak merasakan akan mengalaminya kebangkrutan dan apabila selama itu memang rizeki tidak akan hilang.

C. Pembahasan

Menurut Holland (1973), individu tertarik pada suatu karir tertentu karena kepribadiannya dan berbagai variabel yang melatarbelakanginya. Pada dasarnya, pilihan karir merupakan ekspresi atau perluasan kepribadian ke dalam dunia kerja yang diikuti dengan pengidentifikasian terhadap stereotipe okupasional tertentu. Perbandingan antara self dengan persepsi tentang suatu okupasi dan penerimaan atau penolakannya merupakan faktor penentu utama dalam pilihan karier. Harmoni antara pandangan seseorang terhadap dirinya dengan okupasi yang disukainya membentuk “modal personal style”.

Orientasi karir merupakan konsep diri seseorang berkaitan dengan kedudukannya dalam pekerjaan. Konsep diri ini meliputi persepsi diri mengenai bakat dan kemampuannya, motif dan kebutuhannya serta sikap dan nilai yang terdapat pada diri individu. Orientasi karir berfungsi di dalam kehidupan kerja agar seseorang dapat memilih jenis pekerjaan tertentu yang sesuai dengan harapan dan potensi yang dimilikinya tersebut.

Penelitian yang dilakukan di beberapa daerah ini mendapatkan orang-orang yang sukses dalam menjalankan bisnisnya. Untuk membantu orang-orang dalam memilih pekerjaan yang sesuai. Holland mengembangkan suatu teori yang bernama teori Hexagonal. Dalam teori ini Holland mengkatagorikan orang-orang dan lingkungan ke dalam 6 tipe, yaitu *Realistic*, Orang yang tergolong dalam tipe ini menyukai kegiatan-

kegiatan yang menghendaki manipulasi objek-objek, benda, hewan, dan mesin secara langsung, teratur sistematis serta menghindari kegiatan-kegiatan terapeutik pengobatan dan pendidikan. *Investigative* Orang yang tergolong dalam tipe ini menyukai kegiatan yang menghendaki pemeriksaan fenomena fisik, biologis, kreatif, sistematis, simbolis dan observasional guna memahami dan mengendalikan fenomena-fenomena yang bersangkutan dan menghindari kegiatan-kegiatan yang bersifat bersaing, sosial dan persuasif. *Artistik* Orang yang tergolong dalam tipe ini menyukai kegiatan-kegiatan yang bersifat ambigius dengan manipulasi benda-benda fisik untuk menciptakan bentuk-bentuk tau produk seni dan enggan terhadap kegiatan-kegiatan yang bersifat langsung, *Social* Orang yang tergolong dalam tipe ini menyukai kegiatan-kegiatan yang menuntut manipulasi orang lain guna menginformasikan, mengembangkan, merawat atau menjelaskan. Enggan terhadap kegiatan kegiatan yang bersifat sistematis, teratur rapid an langsung melibatkan alat-alat. *Enterprising* Orang yang tergolong dalam tipe ini menyukai kegiatan-kegiatan yang menghendaki manipulasi orang lain guna mencapai tujuan organisasi atau memperoleh keuntungan ekonomi dan *Convensional* Orang yang tergolong dalam tipe ini menyukai kegiatan-kegiatan yang menghendaki manipulasi data yang bersifat sistematis, teratur dan langsung seperti menyimpan rekaman-rekaman, mengarsip bahan-bahan, memproduksi ulang serta mengorganisasikan mesin-mesin dan data angka menurut rencana yang sudah di tetapkan, mengoperasikan mesin-mesin untuk mencapai tujuan

organisasi, serta enggan terhadap kegiatan-kegiatan yang bersifat ambigu, bebas, eksplorasi atau yang disistematisasikan.

Hal ini bisa dilihat dari banyaknya perusahaan MLM yang ada di Indonesia dan banyaknya orang yang berminat untuk bergabung dalam program-program yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut. Oleh karena itu definisi dari MLM atau MultiLevel Marketing harus dinyatakan dengan jelas supaya tidak terjadi kerancuan. 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.

Berdasarkan pembahasan diatas terdapat enam subyek yang memiliki tipe berbeda-beda dalam menjalankan karir dalam bisnis Multilevel Marketing produk Avail. Masing-masing subyek juga memiliki pengalaman dalam memulai karirnya.