

BAB III

PENYAJIAN DATA

A. Subyek Penelitian

1. Profil Informan

Sesuai dengan metode penelitian yang telah ditentukan, pemilihan data dilakukan secara purposive, yaitu informan merupakan pelaksana/pelaku Marketing Komunikasi Politik, dan informan yang mengetahui aktivitas Marketing Komunikasi Politik baik dari *leader* PT Melia Sehat Sejahtera itu sendiri maupun member yang menjadi target/sasaran. Sehingga data yang diharapkan benar-benar menguasai masalah yang diteliti. Dari penelitian yang dilakukan maka yang menjadi subyek penelitian adalah *presidium leader commite nasional* Salis Aprilianto, ST dan 3 orang narasumber yang merupakan *junior leader commite* yaitu Sjamsul Harun, SE., Evan, Mike Pratiwi. Berikut ini karakteristiknya :

1.) Salis Aprilianto, ST

Adalah seorang lelaki yang berusia 41 tahun, merupakan alumnus dari UB ini telah bergabung dengan perusahaan sejak tahun 2006 dan sekarang menjadi *presidium leader commite nasional* dalam bisnis multi level marketing di PT. Melia Sehat Sejahtera, dengan jumlah anggota member dalam jaringannya sebanyak 30.000 orang. Dan berpartisipasi untuk mengikuti persaingan kursi caleg DPR RI.

2.) Sjamsul Harun, SE

Adalah seorang lelaki yang berusia 37 tahun, merupakan alumnus dari UNAIR ini telah bergabung dengan perusahaan sejak tahun 2011, dan juga termasuk anak jaringan dari Salis Aprilianto ST, dan sekarang menjadi *junior leader nasional* dalam bisnis multi level marketing di PT. Melia Sehat Sejahtera, dengan jumlah anggota member dalam jaringannya sebanyak hamper 1000 orang

3.) Evan Hamzah

Adalah seorang lelaki yang berusia 22 tahun, dan pernah menjadi mahasiswa UM ini telah bergabung dengan perusahaan sejak tahun 2013, dan juga termasuk anak jaringan dari Salis Aprilianto ST, dan sekarang menjadi *new leader* dalam bisnis multi level marketing di PT. Melia Sehat Sejahtera, dengan jumlah anggota member dalam jaringannya sebanyak hamper 100 orang

4.) Mike Pratiwi

Adalah seorang perempuan yang berusia 22 tahun, dan masih menjadi mahasiswa akhir di UIN Sunan Ampel ini bergabung dengan perusahaan sejak tahun 2013, dan sekarang menjadi *new leader* dalam bisnis multi level marketing di PT. Melia Sehat Sejahtera, dengan jumlah anggota member dalam jaringannya sebanyak hamper 100 orang.

2. Profil PT Melia Sehat Sejahtera

Wilayah penelitian ini adalah stockist PT Melia Sehat Sejahtera jalan Ketintang Surabaya. daerah tersebut merupakan wilayah calon legislatif dalam menjalin marketing komunikasi politik.

Data dan uraian tentang deskripsi PT Melia Sehat Sejahtera ini, didapatkan dari dokumen yang berasal dari perusahaan mulai dari stater kit buku panduan yang diterbitkan oleh Melia Sehat Sejahtera (MSS) sendiri, juga dari situs web member MSS; www.meliasehatsejahtera.com, www.pusatmeliapropolis.com dan informasi lainnya yang langsung didapatkan dari leader Melia Sehat Sejahtera (MSS) pada saat presentasi.

a. Sejarah Perusahaan

PT. Melia Sehat Sejahtera adalah sebuah perusahaan *network marketing* yang menjual produk makanan kesehatan dengan legalitas terjamin karena memiliki Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dari Dirjen Perdagangan Dalam Negeri - Departemen Perdagangan Republik Indonesia.

Pada awalnya PT. Melia Sehat Sejahtera bernama PT. Melia Summit Indonesia yang berkantor pusat di Malaysia dan didirikan di Indonesia pada tahun 2002. Dalam rangka memperkuat manajemen dan permodalan pada pertengahan tahun 2005, kepemilikan PT. Melia Summit Indonesia diambil alih oleh sebuah perusahaan besar yang memiliki pabrik Propolis dari Sidney, Australia yaitu "Mother Nature Health Product".

Pada bulan Maret 2006 PT. Melia Summit Indonesia secara resmi berganti nama menjadi PT Melia Nature Indonesia dengan produk dan sistem yang sama serta aturan yang sama seperti sebelumnya. Pada bulan Maret 2006 Herbal Science dari Malaysia yang menyuplai produk Melia Biyang membeli sebagian saham kepemilikan PT Melia Nature Indonesia dari Mother Nature Health Product. Sehingga kini PT. Melia Nature Indonesia dimiliki secara bersama oleh Mother Nature Health Produk dari Australia dan Herbal Science dari Malaysia.

Pada saat itu yang menjabat Direktur Operasional PT Melia Nature Indonesia adalah Ibu Rumintang Agustina, SE. Pada tanggal 25 September 2012, terjadi perubahan nama. Dari PT.MELIA NATURE INDONESIA menjadi PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA. Produk-produk PT. Melia Sehat Sejahtera adalah produk makanan kesehatan yang berkualitas tinggi yang diproses di pabrik yang memiliki standar produksi yang tinggi dengan proses Good Manufacturer Preactice (GMP) di Malaysia. Produk-produk PT. Melia Sehat Sejahtera adalah produk yang legal dan aman dikonsumsi dan mempunyai izin dari BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Makanan) Indonesia dan juga dari TGA (Theurapetic Goods Administration) Australia.

PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki Izin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB) yang dikeluarkan oleh Direktorat Perdagangan Dalam Negeri - Departemen Perdagangan Republik Indonesia No. 61/PDN/IUPB/XII/2003 yang kemudian diperbaharui dengan IUPB no. 01/PDN/IUPB-PB/1/2006. Dan sesuai dengan peraturan

perundangan, IUPB tersebut kemudian diperbaharui menjadi Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dengan nomor registrasi : 62/PDN-2/SIUPL/PP/10/2006.

b. Lima Pilar Perusahaan

b.1. Profil Perusahaan

PT Melia Sehat Sejahtera adalah sebuah perusahaan yang memasarkan produk -produk makanan kesehatan milik "Mother Nature Health Products Pty. Ltd." sebuah perusahaan besar di Sydney, Australia yang khusus memproduksi produk-produk berkualitas tinggi yang berasal dari propolis. Sistem pemasaran produk mempergunakan sistem pemasaran jaringan atau multilevel marketing.

Perusahaan bisnis MSS ini memiliki visi dan misi "*Bersama Kami Menuju Hidup Yang Lebih Baik*" yang telah di launchingkan di Istora Senayan, pada hari Selasa, 25 September 2012 oleh pemilik dari PT Melia Sehat Sejahtera berasal dari Tapanuli dengan nama Ir. Sukur Nababan yang juga seorang tata pemerintahan yang duduk di komisi DPR VI. Acara launching tersebut sebagai bentuk revolusi perusahaan.

b.1.1. Logo Perusahaan⁴¹

Gambar 1,
Logo PT Melia Sehat Sejahtera

Deskripsi Visual Gambar

- 1) Warna merah dan putih
adalah lambang bendera negara Republik Indonesia;
- 2) Lima (5) garis lengkung
adalah 5 pilar sebagai dasar menjalankan bisnis di Melia;
- 3) Dua (2) anak kecil dan 2 orang dewasa
adalah melambangkan leader (2 orang dewasa) akan selalu membantu member (2 anak kecil) dalam menjalankan Melia dan merupakan suatu wujud keluarga besar yang saling membantu;
- 4) Garis putih 2 lengkung

⁴¹ Sumber: www.pusatmeliapropolis.com; akses pada tanggal 13 Mei 2014, pukul 08.00 WIB

merupakan wujud perusahaan yang akan selalu menanungi, melindungi, seluruh keluarga besar Melia Sehat Sejahtera.

Dengan arti logo PT Melia Sehat Sejahtera bersama sama dengan leader dan member akan menjalankan bisnis secara sehat dan kekeluargaan tanpa melihat suku, agama, dan ras di Negara Kesatuan Republik Indonesia dengan dasar 5 pilar.

b.2 Produk Perusahaan

PT. Melia Sehat Sejahtera menyadari produk adalah modal dasar anggota untuk berkembang menjadi pelaku bisnis jaringan yang sukses. PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki produk yang mampu menjaga kesehatan masyarakat dari serangan berbagai penyakit serta mampu membantu penyembuhan terutama pada penyakit yang diakibatkan oleh virus, bakteri dan jamur, juga mampu meningkatkan kekebalan tubuh dengan produk propolis.

PT. Melia Sehat Sejahtera juga memiliki produk "awet muda" Melia Biyang yang mampu meningkatkan sistem metabolisme tubuh, stamina, mental dan fisik, serta mampu menunda penuaan. Rahasia awet muda ada dalam genggamannya. Produk-produk yang berkualitas akan memudahkan anggota untuk mempromosikan produk kepada calon prospekan. Semua produk-produk PT. Melia Sehat Sejahtera diproduksi di pabrik yang memiliki standar tinggi dan GMP yaitu propolis dan Melia Biyang diproduksi di Herbal Science Sdn.

Bhd., Malaysia. Produk-produk PT. Melia Sehat Sejahtera telah diakui oleh Pemerintah Republik Indonesia dengan telah diberikannya Surat Izin Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia (BPPOM RI).

Perusahaan ini memiliki produk-produk dengan keunggulan yang selalu dibanggakan oleh perusahaan yaitu:

- Konsumeable, sangat dibutuhkan masyarakat luas tanpa ada efek samping serta dapat dipakai berulang dengan segmen pasar yang tidak terbatas serta tidak mengenal batasan umur dan jenis kelamin. Harga sangat realistis dan murah dibandingkan dengan produk sejenis di perusahaan MLM lain atau di pasar bebas, yang mampu dijangkau masyarakat Indonesia .
- Produk PT. Melia Nature Indonesia memiliki reaksi yang sangat cepat terutama untuk membantu menyembuhkan berbagai penyakit yang disebabkan oleh virus, bakteri dan jamur serta untuk meningkatkan stamina konsumen.

b.3 Marketing Plan

PT Melia Nature Indonesia adalah sebuah perusahaan multilevel marketing di Indonesia yang pertama sekali membuat terobosan terbaru di sistem *marketing plan* yang menyatakan bahwa perusahaan berpihak kepada anggota, yaitu :

1. Sistem pembayaran bonus harian tanpa syarat
2. Jenis dan perhitungan bonus yang sederhana

3. Pembayaran bonus yang terbesar
4. Website pribadi yang selalui diperbaharui setiap hari dan mampu diakses setiap saat.

b.4 Transparansi Perusahaan

Perusahaan dan member memiliki website di www.meliasehatsejahtera.com dari website inilah semua informasi disajikan mulai tentang perusahaan, produk, aktivitas perusahaan, bonus - bonus member, perkembangan jaringan dan aktivitas *group leader*.

b.5 Leader dan Support Sistem

Support sistem adalah sebuah sistem pendukung yang dikelola bersama antara perusahaan dan para leader MSS. Support sistem terdiri dari sistem pendidikan dan sistem penunjang. PT Melia Sehat Sejahtera (MSS) memiliki *group leader* dan telah menciptakan *support system*, yaitu ESN (*Exelent Strategy of Network*).

ESN adalah sistem pembelajaran, proses pembentukan, dan pematangan seorang member menjadi seorang leader yang disusun terintegrasi, terstruktur, dan berkesinambungan dengan tujuan agar setiap member mampu menjadi para leader yang memiliki sukses hakiki. Sukses hakiki yang dimaksud oleh sistem ini adalah menjadi pribadi yang sehat, menjadi pribadi yang berkarakter tangguh, menjadi pribadi yang memiliki jiwa kepemimpinan dan di hargai,

menjadi pribadi yang mandiri secara ekonomi serta pada saatnya nanti akan siap melakukan pengabdian kepada bangsa dan negara.

Singkatnya, ESN merupakan platform edifikasi, duplikasi, dan model pengembangan jaringan, pengembangan diri member menjadi leader melalui: Prospek, *Home Prospek* (HP) dan *Home Sharing* (HS), *Open Plan Presentation* (OPP), dan *Training* (*New Member Training* (NMT), *New Leader Training* (NLT), *Profesional Leader Training* (PLT), *Training of Trainer* (TOT)).

1. *Prospek*

ini adalah tugas pokok member MSS yang nantinya berubah bonus berawal dari prospek-prospek yaitu berbagi informasi mengenai bisnis MSS, menerangkan tentang 5 pilar perusahaan dan bukan promosi produk. Atau menjelaskan alasan kenapa harus memilih bergabung dengan MSS.

2. *Home Prospek* (HP) dan *Home Sharing* (HS)

Kedua pertemuan ini harus segera diadakan dalam jaringan, karena inilah yang menjadi percepatan berkembangnya jaringan.

3. *Open Plan Presentation* (OPP)

Adalah pertemuan masal antara calon prospek yang diundang semua member, OPP salah satu kewajiban member yang akan mencetak *closing* secara masal. Dengan kata lain pertemuan yang akan melahirkan banyak calon member baru.

4. *Training*

Sebuah pembelajaran buat seluruh member MSS, wajib juga untuk diikuti setiap trainingnya yang terdiri dari:

- *New Member Training (NMT)*

Mengulas bagaimana cara menjalankan bisnis MSS dengan benar. Memperkenalkan apa itu ESN 100% wajib untuk seluruh member baru.

- *New Leader Training (NLT)*

Menciptakan *leader-leader* baru yang benar-benar melaksanakan ESN 100%. Disini akan diperdalam tentang ESN 100% dan cara prakteknya yang benar

- *Profesional Leader Training (PLT)*

Penciptaan *leader* yang professional, komitmen, berkarakter sebagai pemimpin yang positif. Mengajarkan lebih dalam mengenai karakter yang baik sebagai *leader*.

- *Training of Trainer (TOT)*

Hanya yang terpilih saja yang bisa mengikuti training ini. Training untuk menciptakan pembicara-pembicara handal dan professional.

b.5.1 Logo ESN



**Gambar 2,
Logo ESN**

Deskripsi Visual Gambar⁴²

- 1) Warna merah dan putih
adalah lambang bendera negara Republik Indonesia;
- 2) Orang bergandengan tangan membentuk lingkaran
adalah melambangkan perjuangan bersama para member
dan leader untuk meraih sukses bersama tanpa
kekeluargaan tanpa melihat suku, agama, dan ras di Negara
Kesatuan Republik Indonesia;
- 3) Lingkaran warna emas
adalah lambang kesejahteraan masyarakat.

⁴² Sumber: hasil wawancara dengan Sjamsul Harun, pada 15 Mei 2012, pukul 16.10 WIB.

B. Deskripsi Data Penelitian

Deskripsi data penelitian berikut adalah hasil dari proses pengumpulan data di lapangan yang kemudian disajikan dalam bentuk tulisan deskripsi atau pemaparan secara detail dan mendalam.

Dalam deskripsi ini peneliti memaparkan data diantaranya, hasil wawancara singkat dengan sejumlah informan yang telah ditetapkan sebelumnya untuk mengetahui (judul). Dari situlah nantinya akan ditarik garis menuju marketing komunikasi politik.

Peneliti melakukan penelitian dengan terjun sebagai pelaku bisnis multi level marketing dan berada diantara para leader yang ditunjuk sebagai informan penelitian. Karna dengan cara inilah informasi serta catatan lapangan mudah di dapatkan. Namun peneliti tidak bisa menemukan data penelitian mekanisme sistem media marketing komunikasi politik yang dilakukan oleh para *head leader* untuk dapat bersaing kursi caleg pada parpol tertentu. Karena posisi level peneliti pada hirarki level jaringan masih berada di posisi paling bawah yakni sebagai member baru. Sangat sukar untuk menggali informasi tersebut. Mekanisme sistem dan media marketing komunikasi politik hanya bisa diketahui ketika member baru suda mendapatkan prestasi.

sehingga peneliti hanya dapat menggali data informasi yang menjadi judul peneliti “Marketing Komunikasi Politik (Studi Kasus Marketing Komunikasi Politik PT. Melia Sehat Sejahtera Dalam Penempatan Leader Sebagai Caleg Parpol Tertentu).”

Dari hasil pencarian data dengan informan maka didapatkan data-data sebagai berikut:

Proses Komunikasi Politik Melalui Bisnis Multi Level Marketing dalam Membangun Jaringan

Awal mula seseorang dapat terjun dan aktif di dunia bisnis MLM ini karena proses komunikasi politik yang telah secara *intensif* diberikan pada target yang menjadi calon rekrutmen *member* dan sering terjadi ‘pembentukan’ bagi anggotanya dengan segala tujuan. Adapun proses pembentukan yang telah dilakukan secara terus menerus sepanjang waktu ini adalah:

a. Tahap Prospek

Sebagian besar prospek belum mengenal MLM secara mendalam karena tidak seorangpun yang menerangkan secara jelas keuntungan MLM kepada mereka. Jika mereka telah mendengar sekilas tentang MLM, maka langsung membuat penilaian berdasarkan apa yang mereka percaya selama ini. Masalahnya adalah ketidaktahuan mereka tentang apa yang akan diraih dalam MLM. Sehingga pada tahap prospek dalam bisnis MLM bisa dilakukan dengan memprospek orang siapa saja dan dimana saja. Memprospek bisa dimulai dari keluarga, teman kampus, teman kerja teman berorganisasi dan lain-lain.

Tahap prospek ini adalah tugas pokok member Melia Sehat Sejahtera yang nantinya berubah bonus berawal dari prospek-prospek yaitu berbagi informasi mengenai bisnis Melia Sehat Sejahtera, menerangkan tentang 5 pilar perusahaan dan bukan promosi produk. Atau menjelaskan alasan kenapa harus memilih bergabung dengan Melia Sehat Sejahtera.

Orang-orang yang dikenal akrab biasa disebut *Warm List* (WL). Sedangkan daftar nama orang yang belum dikenal disebut *Cold List* (CL). Untuk memprospek WL tidaklah terlalu sulit untuk dilakukan. Dan bisa langsung melakukan langkah mengundang/membuat janji yang akan dijelaskan kemudian. Namun untuk memprospek CL, tidak begitu saja bisa langsung mengundang karena baru kenal dan akan terkesan murahan. Jika langsung mengundang.

Untuk memprospek CL tentu harus berkenalan dahulu. Dimana bisa berkenalan? Mungkin bisa berkenalan di halte bus, bengkel, stasiun, salon, kereta api, pesawat, kapal laut dan lain-lain. Seperti teknik berkenalan yang diungkapkan oleh *leader* Sjamsul Harun saat memberikan pelajaran terhadap peneliti yang sebagai member baru dan telah penulis rangkum dalam catatan lapangan.

“...kamu bisa mulai pembicaraan dengan membicarakan hal-hal disekeliling prospek seperti cuaca, pakaian, anak jika dibawa oleh prospek dan lain-lain. Seperti gini contohnya, kamu sapa target, wah udara siang hari ini panas sekali ya pak ato bu? Nanti dia akan jawab, iya luar biasa panasnya. Kamu respon lagi dengan pertanyaan, habis pulang kantor ya pak? Tampaknya anda rapi sekali? Kemudian ajak kenalan, kenalkan pak nama saya Sjamsul, kalo boleh tahu bapak kerja dimana ya?. Nah terus tanyakan segala sesuatunya tentang dia misalnya apakah dia menyukai pekerjaannya, menyukai penghasilan dan kesibukannya, mengapa ia tertarik dengan profesi itu, berapa lama profesi itu sudah dijalankan dan lain-lain. Nah ketika mereka telah selesai membicarakan diri mereka, mereka akan selalu berkata seperti ini, “iya masnya kan sudah tau tentang saya dan pekerjaan saya. Nah mas sendiri kerja di bidang apa?” Dari situlah cara tepat untuk mengenalkan bisnis kita sekaligus melihat ketertarikan prospek dengan bisnis kita. Jika jawaban si prospek positif, kamu bisa minta nomer telfon, terus besoknya ajak dateng ke opp.”⁴³

⁴³ Catatan lapangan, hari Kamis 16 Mei 2014 pukul 15.00 WIB

Begitu banyak teknik berkomunikasi yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan. Dan memang sudah secara teknis bahwa sebuah komunikasi interpersonal dapat terjadi karena adanya sebuah kepentingan. Seperti pada tahap prospek ini, merangkai bahasa perkenalan dengan indah, menarik dan membuat komunikasi menjadi nyaman ketika berkomunikasi dengan komunikator.

Bagi seorang yang memiliki kepentingan tidaklah lupa dengan tujuan awal dari komunikasi yang sempat ia jalin dengan lawan bicaranya dan mencari titik renggang waktu untuk dapat meluncurkan pertanyaan-pertanyaan terkonsep seperti yang dijelaskan oleh seorang bapak dua anak yang bernama Salies Aprilianto dalam acara opp mini di stockist yang beralamatkan di jalan Ketintang IV no 3A yang juga merupakan kediaman Salis Aprilianto. Laki-laki berusia kepala empat itu seolah-olah dapat merubah mindset seseorang agar lekas bergabung pada komunitas bisnis yang di naunginya.

Peneliti juga menyimpan informasi dengan catatan lapangan guna mempermudah penulisan laporan. Dalam catatan lapangan penulis diketahui cara melakukan prospek di Melia Sehat Sejahtera sebagai berikut⁴⁴:

1. Tahap Persiapan

- Buat janji pertemuan dengan prospekan
- Datang tepat waktu dengan berpakaian rapi

⁴⁴ Catatan lapangan peneliti pada *home sharing* tanggal 2 Mei 2014 pukul 13.00 WIB

- Bawalah alat bantu: kartu nama, flipchart, produk, brosure, statement Bonus Anda (upline) dan daftar nama stokis.

2. Tahap Pertemuan (prospek)

- Perkenalkan diri dengan ramah dan bersahabat jika baru kenal
- Berbicaralah dengan percaya diri dan antusias
- Pada saat prospek pakailah alat bantu flip chart
- Setiap topic yang anda bacakan / presentasikan tambahkan cerita:
 - Perubahan hidup anda atau upline anda setelah menjadi member Melia Sehat Sejahtera
 - Kenyamanan berbisnis di Melia Sehat Sejahtera
 - Kesaksian-kesaksian penyembuhan produk
 - Bonus-bonus yang diperoleh dengan menunjukkan statement bonus anda, upline atau menunjukkan sms bonus.
 - Integritas leader dan support system yang menjadi alat pembelajaran, edifikasi dan duplikasi pengembangan jaringan yang tidak akan dimanfaatkan para upline sebagai alat mencari uang.
 - Selama pembicaraan tekankan bahwa kedatangan anda adalah membantu dan Melia Sehat Sejahtera berbeda dengan MLM lainnya serta mampu menjadi solusi bagi prospekan.
 - Undang menghadiri pertemuan atau bertemu dengan upline, jika belum closing dan buat janji pertemuan lanjutan.

Target atau prospekan baik yang sudah closing maupun yang belum closing akan di ajak ke pertemuan untuk

mendapat persuasi sugesti dari presentasi para leader dan sorak sorai dari para anggota member sambil meneriakkan kata “Dahsyat!”. Setiap kali para leader presentasi dan menggunakan kalimat seperti pemahaman etnosentrisme:

“...mungkin di bisnis luaran sana ada yang lebih baik dari melia. Tapi saya tekankan bahwa leader dan support sistem di Melia Sehat Sejahtera inilah yang terbaik teman-teman dan yang paling mahal. Kenapa? Karna Support sistem di Melia Sehat Sejahtera namanya ESN (Exelent Strategy of Network) yaitu cara mudah untuk mengembangkan, cara mudah untuk sukses di bisnis jaringan.”⁴⁵

b. Tahap Identifikasi

Ketika sudah menjadi member baru di Melia Sehat Sejahtera, maka para member-member tersebut dibentuk jati dirinya, hingga paradigma berfikirnya agar bertambahlah rasa percaya dan cintanya pada perusahaan terutama pada jaringan yang telah merekrutnya. Pada tahap inilah mencerminkan sikap loyalitas pada perusahaan. Pada tahap bagi para member baru untuk memperoleh proses pendidikan, penciptaan, pembentukan, dari member menjadi leader.

Bagi para member baru diwajibkan untuk mengikuti arahan atasan (*upline*), tidak gentar dengan penolakan, dan tetap maju karena orang-orang yang bersama dalam komunitas Melia Sehat Sejahtera yakni *upline* (atasan), *member* dan *crossline*. Serta memiliki rasa kepemilikan atas perusahaan yang begitu besar.

⁴⁵ Catatan lapangan peneliti, rekaman suara pada acara *home sharing* di stockist sidoarjo, pada tanggal 2 Mei 2014. Pukul 14.00 WIB

Seperti yang di presentasikan oleh *presidium leader commite* nasional, Salis Aprilianto yang juga sebagai caleg yang diusung oleh partai Gerindra

“...Jadi itulah alasan-alasan kenapa orang mau bergabung di Melia Sehat Sejahtera, karna yang pertama tadi dari segi perusahaan suda jelas, ijinnya suda lengkap. Dan yang kedua produknya sangat dibutuhkan oleh kesehatan manusia. Dan yang ketiga, marketing plannya suda sangat luar biasa. Modal satu kali selama-lamanya tapi dibayar bonus harian, mingguan, bulanan dan tahunan. Yang keempat ada transparansinya, yang kita tidak mungkin dibohongi. Yang kelima ada pihak-pihak yang membantu untuk kita sukses melalui pembelajaran di ESN.”⁴⁶

Dengan menggunakan teknik komunikasi politik dan persuasive demi membangkitkan gairah dan gejolak semangat audience yang hadir pada acara opp grand akbar nasional Surabaya, para leader selalu menyebut nama seseorang member jaringan bawah kakinya hingga menceritakan tentang pengalaman hitam masa lalunya sebelum mengenal Melia Sehat Sejahtera dan membandingkannya dengan kehidupan sekarang yang mengalami perubahan, yang dulu bukan siapa-siapa. Sekarang telah menjadi pejabat kota seperti yang telah di jelaskan oleh Sjamsul Harun dalam OPP Grand Akbar Nasional Surabaya:

“...hari ini tujuh tahun yang lalu pak Syukur Nababab bertemu dengan seorang ibu rumah tangga, yang anaknya masih bayi rumahnya di depan Hesti Center Sukabumi. Yang dulunya Hesti Center Sukabumi masih tanah ber-ilalang barangkali. Ibu rumah tangga, sekitar jam tujuh saya dating kerumah beliau yang tidak memahami komunitas seperti ini. Tetapi terjadi perubahan besar

⁴⁶ Catatan lapangan peneliti berupa rekaman suara pada acara OPP Grand Akbar Nasional di Surabaya pada tanggal 16 Maret 2014 pukul 13.00 WIB

dalam hidupnya. Dan hari ini di hadapan wargamu, bagian dari masyarakatmu, hari ini telah menunjukkan enam tahun kemudian di belakang rumahnya berdiri sebuah gedung megah yang ada di suka bumi. Mersinya sudah, hajinya sudah. Waktu saya ketemu belum Hj. Hesti, belum. Nah tapi dengan mengerjakan melia dengan setulus hatinya, jujur, sopan, santun, memiliki integritas, sekarang menjadi salah satu tokoh yang dikenal di Sukabumi. Bapak Ibu yang saya cintai kenapa saya bicara itu? Kenapa saya bicara tentang masalah-masalah setiap orang? Tadi saya katakan kepada anda, bahwa saya atas nama pribadi atas nama temanmu mengucapkan terimakasih kepada anda atas kehadiran anda ke tempat ini. Tetapi ingat buka mata hatimu! Ratusan ribu masyarakat dengan latar belakang karna informasi yang akan anda dengar, telah merubah hidupnya, dari orang terpinggirkan, dari orang yang dilecehkan, dari orang yang tidak terpendang, pada hari ini telah menjadi orang yang dikagumi, dihormati, dan diberikan kredibilitas baik.”

Melia Sehat Sejahtera telah menunjukkan citranya pada masyarakat luas bahwasanya siapapun yang ikut dalam komunitas MSS tersebut mampu untuk focus, dan berkomitmen dengan sungguh-sungguh untuk melakukan semua aktivitas tugas dan tanggung jawab, maka tanpa melihat siapapun orang itu, dari latar belakang apapun dapat mncapai tujuannya.

c. Tahap Aktualisasi

Sukses merupakan pencapaian impian melalui proses dan terencana, Untuk sukses tidak butuh keinginan tapi butuh keputusan, dari keputusan melahirkan hasil yang luar biasa. Dengan mengikuti sistem dan arahan dari leader, maka tujuan mereka akan terpenuhi. Seperti yang dikatakan oleh Presidium *leader commite nasional* ini:

“ada apa saja di ESN ini? Nah ESN ini ada proses pembentukan member menjadi leader melalui apa, melalui all training. Jadi ketika anda bergabung ini wajib yang namanya mengikuti training bertahap dan berstruktur. Ada yang namanya *member training*, *leader training*, *profesional of the training*, *training of the trainer*, jadi sangat lengkap teman-teman pembelajarannya. Siapapun yang masuk ke Melia Sehat Sejahtera dan mengikuti ESN pasti sukses. Banyak orang yang bilang, kok ada teman saya join Melia gak sukses? Artinya dia join Melia hanya join tapi tidak memasuki yang namanya ESN. Karna kenapa? Karna di ESN ini wajib yang namanya training. Tidak mungkin dia sukses kalo tidak mengikuti yang namanya training. Ada lagi yang namanya home prospek, home prospek ini perlu enggak? Perlu, adalah cara membangun bisnis ini di awal. Dan ada lagi namanya prospek, prospek ini adalah tingkat kecilan dimana kita bertemu dengan orang dan memperkenalkan bisnis ini. Dan ada lagi yang namanya home sharing pembelajaran dari tim kecil menjadi tim sebuah besar nantinya. Dan ada lagi yang namanya OPP, pertemuan-pertemuan resmi besar yang dihadiri lebih dari 100 orang dimana disitu ada leader-leader yang uda sukses yang bisa membantu pada member-member baru yang bisa membantu calon-calon member ini untuk bergabung di Melia Sehat Sejahtera.”

Seorang *member* disini memiliki pilihan antara mengikuti sistem atau hanya focus menggeluti dunia bisnis. Sistem yang terbentuk jika ingin mengikuti sistem maka harus bersedia mengikuti *training* sebagai potensi jenjang kepemimpinan, yang mana fungsinya hanya untuk memudahkan koordinasi seperti yang disampaikan oleh Sjamsul Harun pada saat mengobrol dengan peneliti tanpa diketahui oleh yang bersangkutan bahwa peneliti sedang melakukan proses penggalian data:

“bukan hirarki, kita menyebutnya jenjang kepemimpinan yang tujuannya untuk memudahkan koordinasi.”⁴⁷

⁴⁷ Catatan lapangan peneliti berupa rekaman suara yang dilakukan pada tanggal 24 Mei 2014 pukul 15.00 WIB di jalan Diponegoro

d. Tahap Prestasi

Sukses dan sukses itulah kata yang selalu keluar dari mulut tiap member dan para leader tiap kali bertemu dengan rekan member lainnya sambil berjabat tangan. Dengan cara itu, mereka percaya akan adanya transfer energy semangat untuk bertemu di puncak sukses. Sukses disini bukan hanya menjadi milyader ataupun jutawan. Namun sukses disini bisa juga mengarah ke status jabatan kursi legislatif.

seperti pemaparan Evan Hamzah yang menerangkan tentang empat nilai sukses, bahwa setiap leader harus mampu mengamalkan empat nilai sukses:

“Empat nilai sukses yaitu: (1) kesehatan yang prima (2) kemampuan kepemimpinan. bukan pemimpin melainkan pemimpin. yaitu terjadi sistem edukasi dan duplikasi dari para pemimpin kepada member-member sebagai calon pemimpin. (3) Penghargaan atau kebanggaan, yaitu menciptakan jaringan-jaringan pribadi untuk menjadi orang sukses sehingga ada pengakuan dari jaringan. (4) kemandirian ekonomi”⁴⁸

Sukses yang dimaksud adalah bagaimana menjadi seorang *leader* atau pemimpin yang memiliki sistem edukasi terhadap jaringan dibawahnya. Mampu menemukan *leader* baru setelah dirinya dibawah jaringannya. Dan untuk tahap menjadi seorang yang di rekomendasikan oleh pimpinan tertinggi yaitu Syukur Nababan sebagai *Top Leader Commite* Nasional untuk menjadi caleg parpol tertentu harus memiliki prestasi yaitu dengan pertimbangan loyalitas terhadap perusahaan, mampu merawat

⁴⁸ Catatan lapangan peneliti berupa rekaman suara pada acara *home prospek* pada tanggal 8 juni 2014 pukul 17.00 WIB

jaringannya, dan menemukan *leader-leader* baru di jaringannya. Sehingga ada pengakuan dari jaringan bahwa mampu menjadi seorang pemimpin yang teruji kredibilitasnya.

MLM Melia Sehat Sejahtera mampu mencitrakan dirinya, bahwa hanyalah Melia Sehat Sejahterahlah satu-satunya MLM di Indonesia yang anggota membeinya sudah banyak menduduki kursi-kursi legislatif. Hal ini diperjelas dengan pengakuan Salis Aprilianto saat OPP akbar nasional di Surabaya yang sekaligus dijadikan ajang kampanye olehnya.

“...Nah yang luar biasanya ESN ini diciptakan bukan berdasarkan teori, tapi diciptakan berdasarkan pengalaman top top leader kita. Terutama Top Leader Melia Sehat Sejahtera yaitu Ir. Syukur Nababan. Salah Satu Top Leader di bisnis multi level marketing yang masuk ke anggota legislatif DPR RI. Dan luar biasanya di 2014 ini ada 30 orang member dan leader-leader Melia Sehat Sejahtera yang sudah teruji komitmennya diusung oleh Melia Sehat Sejahtera untuk masuk ke anggota DPR. Jadi bukan hanya beliau aja yang jadi anggota DPR, tapi banyak juga member leader-leader Melia Sehat Sejahtera yang sudah teruji komitmen dan kesuksesannya untuk masuk ke anggota DPR mengabdikan kepada bangsa dan negara”⁴⁹

Dengan berhasilnya Salis Aprilianto dalam merawat jaringan yang didalamnya banyak generasi *leader-leader* yang berpotensi sehingga mengantarkannya untuk menggapai prestasi dengan menerima mandat dari *top leader commite* nasional, Ir. Syukur Nababan yang juga menjabat sebagai anggota DPR RI, Salis Aprilianto telah mendapatkan pengakuan dari jaringan

⁴⁹ Catatan lapangan peneliti berupa rekaman suara pada acara OPP Grand Akbar Nasional di Surabaya pada tanggal 16 Maret 2014 pukul 13.00 WIB

bawahannya serta dengan mudah, dalam pemilu caleg mendapat basis dukungan suara dari para member jaringannya maupun *crossline*. Hal itu dibuktikan dengan orasi oleh Sjamsul Harun, salah satu anggota grup jaringan membeinya yang juga berada pada jenjang kepemimpinan sebagai *junior leader commite*

“mengapa Salis Aprilianto? Karena beliau patut menjadi salah satu wakil rakyat mewakili Jawa Timur. Bagi member melia maupun calon member melia suda bingung, siapa sosok yang pantas mewakili nurani kita, tentunya harus yang suda terbukti. Siapa dia? Dia adalah bapak Salis Aprilianto, kenapa? Karena dia suda mensukseskan begitu banyak orang dari berbagai macam latar belakang. Ada pedagang, ada nelayan, ada petani, ada pegawai, ada loyer, ada dokter, ada semua profesi bidang dan latar pendidikan apapun. Kepercayaan itu memang sulit, jangan apatis, ada seorang sosok yang bisa dipercaya, yang santun, sebagai orang yang berani, sebagai orang yang tangguh, sebagai orang yang sudah terbukti mentalnya sekuat baja. Bukan karna saya sahabat beliau, tapi karna saya suda mengenal beliau lebih dari tiga tahun. Ada rekan melia yang suda menenal dan bersama beliau selama enam tahun. Tentunya karakter ini suda ditanamkan begitu dalam di dirinya, beliau suda bukan materi orienty tetapi pada nilai-nilai sebagai warga negara Indonesia yang ingin berkontribusi lebih banyak.”⁵⁰

Dengan bermodal keberanian untuk me-kampanyekan sosok *upline* yang di idolakannya, Sjamsul Harun terkesan pro aktif dalam mengkoordinasi para anggota Melia Sehat Sejahtera, untuk berpartisipasi dalam kampanye Salis dan turun kelapangan untuk melakukan konvoi dan berakhir di gelora sepuluh nopember hingga terjun ke lapangan untuk formalitas pendekatan dengan warga sekitar Surabaya dan Sidoarjo.

⁵⁰ Catatan lapangan peneliti berupa rekaman suara pada acara OPP Grand Akbar Nasional di Surabaya pada tanggal 16 Maret 2014 pukul 13.00 WIB

Untuk jenjang kepemimpinan dimulai dari tahapan paling bawah yaitu, *member* inti dimana bila jumlah *member* inti memiliki setidaknya minimal 5 grup jaringan kanan dan 5 grup jaringan kiri maka *member* inti dapat naik ke jenjang *new leader* yang artinya menjadi pemimpin kecil atau baru. Dengan mengikuti sistem pendidikan yaitu dengan mengikuti training (*New Member Training* (NMT), *New Leader Training* (NLT), *Profesional Leader Training* (PLT), *Training of Trainer* (TOT)) dan sistem penunjang berupa alat bantu (brosur, flipchart, produk, buku kesaksian, kartu nama) dari jenjang kepemimpinan *new leader* naik ke *junior leader*, dari *junior leader* ke *senior leader*, dari *senior leader* hingga ke *leader nasional*. Untuk kategori *leader* di bawah oleh *leader nasional*.

Grup *Leader* berada di bawah naungan grup *leader commite*. Adapun kenaikan Jenjang kepemimpinan kategori grup *leader commite* dimulai dari paling bawah yaitu *junior leader commite* kemudian *senior leader commite* kemudian *Presidium leader commite* kemudian *Founder leader commite* dan yang paling puncak adalah *Top leader commite* yaitu pemilik perusahaan.

Semua jenjang kepemimpinan dapat berproses meningkat dengan gambaran memiliki jumlah lima grup jaringan di kaki kanan dan lima grup jaringan di kaki kiri begitu seterusnya dimulai dari tahap paling bawah yakni dari *member*. Seperti data catatan lapangan berikut:

Leader	Keterangan	Leader Commite	Keterangan
6. Leader Nasional	Memiliki 5 grup jaringan <i>senior leader</i> di kaki kanan dan 5 grup jaringan <i>senior leader</i> di jaringan kiri	1. Top Leader Commite	<i>Owner</i> perusahaan PT Melia Sehat Sejahtera. Dan yang melantik kenaikan jenjang kepemimpinan mulai dari <i>junior leader commite-senior leader commite-presidium leader commite-founder leader commite</i> .
7. Senior Leader	Memiliki 5 grup jaringan <i>junior leader</i> di kaki kanan dan 5 grup jaringan <i>junior leader</i> di jaringan kiri	2. Founder Leader Commite	Merupakan upline dari para <i>presidium leader commite</i> . Memiliki jaringan <i>presidium leader commite</i> di kaki kanan atau kiri.
8. Junior Leader	Memiliki 5 grup jaringan <i>new leader</i> di kaki kanan dan 5 grup jaringan <i>new leader</i> di jaringan kiri	3. Presidium Leader Commite	Memiliki 5 grup jaringan <i>senior leader commite</i> di kaki kanan dan 5 grup jaringan <i>senior leader commite</i> di jaringan kiri. Memiliki jumlah member kurang lebih sebanyak 30.000 jaringan member.
9. New Leader	Memiliki 5 grup jaringan member inti di kaki kanan dan 5 grup jaringan member inti di jaringan	4. Senior Leader Commite	Memiliki 5 grup jaringan <i>junior leader commite</i> di kaki kanan dan 5 grup jaringan <i>junior</i>

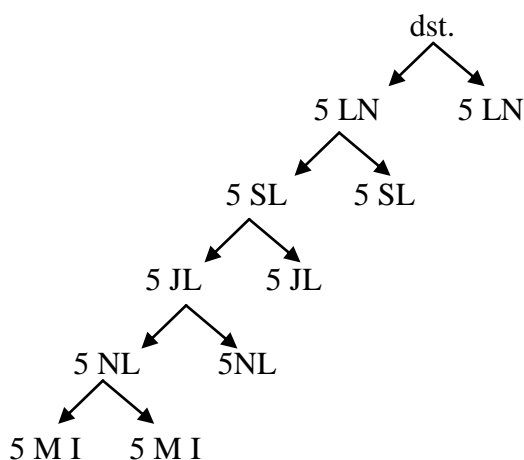
	kiri		<i>leader commite</i> di jaringan kiri
10. Member Inti	Member baru (level paling bawah)	5. Junior Leader Commite	Memiliki 5 grup jaringan <i>leader national</i> di kaki kanan dan 5 grup jaringan <i>leader national</i> di jaringan kiri

**Tabel 1,
Jenjang Kepemimpinan**

Untuk kategori *leader commite* mulai urutan table nomer 5-4-3-2 di lantik oleh *top leader commite* nasional.

”Top leader Commitenya adalah suda jelas bpk. Syukur Nababan”⁵¹

“Salah satu syarat untuk mencapai posisi bertahap level tertinggi jenjang kepemimpinan ya dengan konsep dari member menjadi new leader harus punya jaringan 5 kiri 5 kanan dan seterusnya, gambarannya gini mbak



**Bagan 5,
Proses jenjang kepemimpinan**

Itu hanya gambarannya aja, nah untuk grup leader commite seperti pada tabel nomer dua sampai lima itu dilantik oleh Top Leader Commite ato pak Syukur Nababan”⁵²

⁵¹ Catatan lapangan peneliti, rekaman suara pada acara *home sharing* di stockist sidoarjo, pada tanggal 2 Mei 2014. Pukul 14.00 WIB

⁵² *ibid*