

BAB 6

PEMBAHASAN

6.1. Pengaruh Wirausaha Terhadap Pengembangan Karir

Hal yang indah mengenai pikiran manusia ialah, jika pikiran diperintah dengan tegas bahwa, suatu tugas harus dilakukan pada waktu tertentu. Pikiran berhenti mencari dalih dan alasan mengapa memulai pengembangan karir sebagai distributor MLM tidak dapat dilakukan atau sulit dilakukan. Kalau seorang melibatkan diri dalam suatu tugas berarti orang tersebut melakukannya. Melibatkan diri dalam suatu pekerjaan merupakan bagian yang sulit. Biasanya dalam kehidupan, terutama dalam pekerjaan, motivasi datang dari luar. Seorang pekerja dituntut merampungkan pekerjaan itu sebagaimana mestinya atau dipecah, sehingga pekerjaan tersebut dapat dikatakan motivasi negatif.

Berbeda dengan distributor MLM dalam pengembangan karirnya, seorang *up line* menentukan target distributor *down line*, dan distributor itu sendiri harus mencapai target tersebut. Seorang distributor *down line* secara otomatis membantu *up linenya* untuk mencapai target itu, dan menentukan sendiri target distributor, itu merupakan motivasi positif yang besar. Tak seorangpun yang akan memarahi kalau distributor tidak dapat memenuhi target tersebut, dan tak seorangpun yang dirugikan, melainkan yang dirugikan adalah dirinya sendiri.

Hal ini bermanfaat jika seorang distributor melakukan suatu tindakan tegas untuk terlibat, misalnya dengan mengatakan kepada sejumlah distributor apakah sasaran-sasaran tersebut sudah terpenuhi, dan meminta untuk memantau

kemajuan masing – masing distributor. Agar dapat memastikan bahwa dalam menjalankan MLM seorang distributor tidak akan membiarkan distributor lain gagal dalam mengembangkan karir.

Ada beberapa faktor yang memiliki peran sangat signifikan yang berhasil dikumpulkan oleh peneliti dalam pengembangan karir sebagai distributor MLM, yaitu :

1. Jenis Kelamin

Penelitian kewirausahaan yang dilakukan selama ini banyak terfokus pada pengusaha laki-laki. Hal ini disebabkan jumlah perempuan pengusaha lebih sedikit dan mayoritas bergerak dalam bisnis skala kecil atau temporer (Drucker, 1988 : 227). Namun semenjak tahun 80-an jumlah wanita karir dan wanita pengusaha telah meningkat tajam dan sejak itu perempuan bekerja mulai menjadi topik penelitian menarik. Hal ini dibuktikan pada penelitian ini jumlah responden lebih banyak dibanding laki-laki, sebagaimana dalam Tabel 5.1.

Sebagaimana pendapat Stain (1989 :240), Bahwa dibanding laki-laki , perempuan cenderung lebih menonjol dalam pergaulan (*people oriented*). Bahwa eksekutif perempuan memiliki hubungan interpersonal yang lebih intens dengan mitra kerja atau karyawan dibanding dengan laki-laki. Perempuan lebih lunak di dalam menghadapi kesalahan atau masalah pribadi mitra kerja atau karyawan, lebih mudah memaafkan dan bersikap fleksibel terhadap masalah di kantor dibanding laki-laki. Menurut Langan-Fox (1991) pengusaha perempuan cenderung memperlakukan orang lain lebih liberal.

Selain itu dalam orientasi masa depan (*future oriented*), Hofstee (1989: 227) berpendapat bahwa perempuan cenderung lebih berpandangan ke masa depan ketika membuat suatu keputusan dan bertindak ketimbang laki-laki, perempuan memiliki ketajaman dalam meramal keadaan dan cenderung sebagai “pemain yang mencari aman” (*self player*). Selain itu, pengusaha perempuan cenderung mengutamakan keamanan keluarga dan kontrol diri mereka.

Perbedaan jenis kelamin bukanlah hal yang unik, namun memiliki bakat alam yang memotivasi mereka menekuni MLM dan berjuang melawan arus perbedaan *gender*.

2. Usia

Para distributor yang mengawali usaha MLM sejak masih muda akan merasakan benar perbedaan ketika usaha mereka mulai tumbuh besar dan mereka mulai matang dalam berbisnis. Mereka lebih realistis dalam memecahkan masalah dalam hidup dengan pendekatan yang lebih *common sense*, hal ini dapat dilihat pada Tabel 5.2. Robinson (1997:231) mengemukakan, rata-rata orang yang berumur di bawah 40-43 tahun cenderung lebih memiliki *self confident* tinggi dan tampil berani, bersemangat dan penuh energi. Selain itu diantara mereka banyak terlibat dalam kegiatan amal, bersosialisasi dalam pergaulan di lingkungannya dengan lebih intens dibanding ketika mereka lebih tua.

Mason & Harrison (1991:229) juga mengemukakan, pada usia 30-an seseorang cenderung memiliki keinginan lebih kuat untuk berprestasi dan

berada pada puncak profesionalisme dalam berbisnis dan akan menurun ketika berusia di atas 40-an tahun. Hal ini diibaratkan sebuah daur hidup produk, dengan titik kulminasi pada usia 30-an.

Sementara itu House (1988:232) menyatakan bahwasanya usia tidak memberikan jaminan apakah seseorang bekerja secara profesional, memiliki integritas dalam berbisnis atau berinisiatif untuk mengembangkan bisnisnya.

3. Pendidikan

Menurut Drucker (1988:233) pendidikan menjadi faktor yang berperan di dalam kesuksesan seorang pengusaha dan manajer. Seorang yang berlatar belakang sarjana umumnya memperlihatkan kemajuan dan pertumbuhan bisnis yang pasti dibanding mereka yang berpendidikan rendah. Pendidikan memberikan kontribusi yang utama pada kapabilitas yang dimiliki seseorang untuk menghadapi tantangan dalam karir dan pekerjaannya. Kemudian, seorang sarjana lebih unggul dari seorang lulusan SMU dalam beberapa hal, seperti kepercayaan diri terhadap lingkungan, profesionalisme, optimisme, rasional, keuletan dan kreatifitas.

Hal ini mengisyaratkan pentingnya faktor pendidikan dalam penelitian industri dan wirausaha serta pengembangan sumber daya manusia. Tan Ngoh Tiong (2000), mengatakan, penelitian pada area wirausaha di Asia butuh banyak informasi mengenai pendidikan para manajer dan pengusaha agar pemerintah di Asia memberikan bantuan dan solusi yang tepat sasaran dalam membantu memajukan kesuksesan kewirausahaan negaranya

Dalam berbisnis, pergaulan sangat penting untuk membina hubungan saling menguntungkan dan memberi dorongan positif bagi diri sendiri dan orang lain agar dapat melakukan pekerjaan dengan lebih baik. Hal ini ditegaskan bahwa salah satu unsur dari keberhasilan seorang pengusaha (wirausaha) MLM adalah kemampuan bersosialisasi dalam pergaulan. Seorang distributor dapat belajar cara –cara mensponsori dan menjual produk yang sesuai dengan dirinya melalui pergaulan dengan para distributor lain yang berhasil. Selain pengetahuan meningkat seorang distributor dituntut untuk lebih kreatif, inovatif dan berani dalam meningkatkan nilai tambah pada kepercayaan dirinya, dan inilah yang diperlukan seorang distributor MLM untuk mengaktualisasikan potensinya dengan optimal..

Berdasarkan uraian tersebut, maka dilakukan penelitian tentang “ Pengaruh Wirausaha Terhadap Pengembangan Karir Individu Pada Distributor MLM “. Penelitian ini juga mengupas tentang jiwa wirausaha pada distributor MLM yaitu Kreatif, Inovatif, dan Berani. Penelitian dilakukan pada salah satu MLM di Malang.

Berdasarkan hasil Analisis Regresi Logistik dengan program SPSS 10.

Berdasarkan Tabel 5.11 dapat dilihat bahwa variabel Kreatif berpengaruh terhadap pengembangan karir dengan tingkat signifikan 0,004 (pada $< \alpha$ 0,005). Variabel Inovatif tidak berpengaruh terhadap pengembangan karir karena memiliki signifikan yang diperoleh 0,677 (pada $> \alpha$ 0,005). Variabel Berani merupakan yang dominan berpengaruh terhadap pengembangan karir dengan nilai signifikan 0,001 (pada $< \alpha$ 0,005).

Variabel Kreatif melihat bagaimana seorang distributor melakukan kemampuan dengan lebih baik (*thinks better*). Sikap distributor yang selalu optimis dan “bisa melakukan “ penting untuk memacu kreatifitas dan strategi pelaksanaan serta untuk menanamkan kepercayaan dari orang lain terhadap kompetensinya. Keyakinan yang dimiliki distributor MLM lebih disebabkan oleh pengendalian internal, bukan oleh faktor- faktor dari luar, seperti nasib atau kebetulan pekerjaan yang menyangkut masalah kewirausahaan. Penelitian mengenai nilai instrumental kewirausahaan dan menggambarkan bahwa nilai yang melekat pada wirausahawan adalah nilai *exitement*, nilai *independence*, bebas bertindak, dan kreatif.

Penelitian Jutu dari Universitas Indonesia mengungkapkan bahwa antara kreatif dan inovatif merupakan dua unsur penting dalam pengembangan bisnis. Menurut Wiratmo (1995:218) salah satu ciri dari seorang wiraswasta yang sukses adalah kemampuan kreatif dan inovatif. Dalam hal ini yang bisa dijadikan *insight* mengenai kreatif- inovatif adalah seseorang yang mampu meneukan ide baru yang segar ataupun penyempurnaan dari ide yang sudah ada. Orang tersebut mampu berhubungan dengan hal yang tidak terstruktur dan tidak diprediksi.

Menurut Bird (1989:216) ada dua unsur yang terpenting dalam pengembangan bisnis, yaitu kreatif-inovatif. Dalam hai ini kreatif – inovatif adalah seseorang yang mampu menemukan ide baru yang segar ataupun penyempurnaa ide yang sudah ada. Seorang pengusaha atau distributor tersebut mampu berhubungan dengan hal yang tidak terseruktur dan tidak bisa diprediksi.

Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa distributor yang memiliki karakteristik kreatif. Pertama, mampu mencari peluang baru, mencipta dan menyempurnakan mekanisme dengan cara yang lebih baik. Kedua, berkemampuan menciptakan ide-ide baru dalam kompetisi atau perubahan kondisi lingkungan. Ketiga, tidak pernah puas dengan ide yang sudah ada dan selalu mencari cara baru untuk menyelesaikan masalah.

Namun dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa nilai variabel Inovatif sebesar 0,362 yang berarti tidak signifikan. Menurut Wiratmo (1995:223), bahwa ciri pengusaha yang sukses adalah kemampuan inovasi, toleransi ambiguitas yakni kemampuan untuk berhubungan dengan yang tidak terstruktur dan tidak bisa diprediksi sehingga menuntut kreatifitas seseorang. Hal ini disebabkan antara kreatif dan inovatif hampir memiliki kesamaan persepsi, sehingga para distributor dalam proses perencanaan, presentasi peluang usaha, dan pengembangan ide selalu meniru up linanya. Sehingga dapat disimpulkan selalu merasa tidak ada cara lain yang lebih baik untuk menyelesaikan masalah suatu tugas atau memecahkan masalah tertentu.

Variabel Berani melihat kemampuan distributor dalam mengambil resiko. Nilai variabel ini didapat dari hasil penelitian sebesar 0,001 yang berarti sangat signifikan, dan dominan. *Risk taking* meliputi beberapa hal, yaitu berani mengambil resiko dan menyukai tantangan. Menurut Bird (1989:219) resiko muncul pada kegiatan bisnis karena banyaknya sumber dan peluang yang tidak pasti. Resiko merupakan tantangan bukan hambatan. Resiko yang dihadapi bermacam-macam, seperti financial, sosial, dan keluarga, emosi dan fisik karir

atau pekerjaan di masa depan dan pengembang organisasi. Umumnya distributor MLM adalah pengambil resiko (*risk accepters*) berkemampuan menerima dan *manage* resiko tersebut. Mc Clelland (1987:161) mengatakan salah satu ciri pokok dari kewirausahaan adalah memikul resiko yang moderat berdasarkan keahlian yang potensial, bukan karena kebetulan.

Berdasarkan berbagai teori yang ada disimpulkan, seorang yang memiliki *risk taking* yang tinggi memiliki beberapa karakteristik. Pertama, pengambil resiko tingkat moderat dan wajar serta mampu *manage* resiko dengan mengontrol dan terlibat langsung dalam proses bisnisnya. Kedua, menyukai tantangan namun tidak menyukai perjudian dan keberuntungan. Ketiga, kurang menyukai tugas yang terlalu mudah diselesaikan dan lebih menyukai kegiatan yang hasilnya membutuhkan tingkat kinerja yang tinggi, para distributor MLM tahu adanya tuntutan akan usaha keras tetapi mereka percaya bisa memenuhinya. Kiyosaki menyatakan, banyak orang sukses meninggalkan bangku sekolah tanpa memperoleh ijazah perguruan tinggi. Orang-orang sukses dan berani seperti Thomas Edison pendiri general elektrik, Henry Ford pendiri Ford Motor Co, Bill Gate pendiri Microsoft, Ralph Lauren pendiri Polo. Mereka merupakan kampion wiraswasta yang sukses.

Kondisi dalam bisnis MLM, adalah kemampuan *salesmanship* menjadi hal yang yang sangat diutamakan. Kemampuan dasar dalam *salesmanship* adalah cara menghadapi orang, berinteraksi, melakukan pendekatan persuasif dan mengembangkan kepribadian yang menarik, sehingga orang lain tertarik untuk diajak berkomunikasi dan bergaul dengan distributor.

Berdasarkan hasil orientasi pengembangan karir sebanyak 59 berorientasi pengembangan karir dan tidak memilih karir sebanyak 37 orang distributor. Dalam proses mengelola usaha, aspek-aspek yang menjadi katalisator seseorang menentukan karirnya sebagai pengusaha MLM, menurut Kiyosaki, adalah, Pertama aspek ekonomi, tersedianya modal yang tepat yang sudah diperhitungkan untuk kebutuhan membentuk usaha. Kedua aspek teknis yang terdiri meliputi kebebasan waktu, Ketiga semangat yang tinggi untuk tidak mudah menyerah merupakan modal utama bagi seorang MLM. Demikian juga semangat kelompok yang senang berusaha dan membantu orang lain menjadi sukses.

Pada fase permulaan distributor menghadapi hambatan yang sifatnya internal yaitu kondisi taraf belajar. Seorang distributor dituntut mencoba menerapkan peran yang berkesesuaian dalam memasuki usaha baru. Hambatan eksternal terutama dalam mencari dan membina serta mendapatkan kepercayaan dari konsumen atau mitra kerja (*down line*). Di samping hambatan teknis keputusan untuk memulai karir sebagai wirausaha sebagian besar ditentukan oleh penilaian individu akan kesiapan menghadapi hambatan-hambatan tersebut. Hambatan tersebut sebenarnya merupakan seleksi untuk mendapatkan siapa yang bertahan dan siapa yang berhenti berwirausaha.

Setelah mampu bertahan dan melampaui fase permulaan, biasanya distributor memutuskan untuk melanjutkan karirnya sebagai wirausaha. Tiga faktor yang mempengaruhi keputusan untuk tetap meneruskan kariernya, menurut Ronstand (1984:257), adalah (1) faktor kualitas pribadinya yang gigih, ulet, kreatif, keberanian menghadapi ketidakpastian. Aspek ini merefleksikan kuatnya

internal kontrol dan komitmen terhadap jalan hidupnya. (2) lingkungan yang tidak memberikan alternatif lain dan sikap lebih baik menjadi “pemain” yang akan menambah prestise di masyarakat. (3) faktor usaha itu sendiri yang memberikan kepuasan, perasaan berhasil dan menantang.

Berdasarkan hasil frekwensi pengembangan karir yang memilih mengembangkan karir sebanyak 59 orang, dan tidak pengembangan karir sebanyak 37 orang, hal tersebut dikarenakan waktu kerja wiraswsata pada dasarnya relatif panjang, 70 jam perminggu (Sexton, 1980:275) dengan semangat yang tinggi para distributor bekerja jarang sekali menikmati hari liburanya. Fase terakhir sebagai distributor MLM menempati posisi tertinggi, dan menikmati kebebasan *finacial*.

Hasil dari penelitian, persamaan regresi logistik yang digunakan dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Y = \frac{1}{a + e^{-(b_1x_1 + b_3x_3)}}$$

Keterangan :

- Y adalah Variabel tergantung, yaitu pengembangan karir individu.
- X1 adalah Variabel Kreatif.
- X3 adalah Variabel Berani.
- b1 b2 adalah koefisien regresi.
- a adalah Konstanta.
- e adalah 2,718 (bilangan eksposional).

Dengan nilai X = 1 (skor terendah), maka persamaan di atas dihasilkan

$Y = 0,000381$ (3 %). Hal ini menunjukkan bahwa distributor MLM di Malang memiliki semangat wirausaha rendah dalam menentukan pengembangan karir sebesar 3 %

Jika nilai $X = 3$ (skor tertinggi), maka persamaan yang dihasilkan $Y = 0,574545409$ (57 %). Hal ini menunjukkan bahwa distributor MLM “X” di Malang memiliki kecenderungan pengembangan karir sebesar 57 %

Kedua hal tersebut di atas dimungkinkan karena sampel penelitian yang memiliki usia produktif, yang lebih memilih karir wirausaha sebagai distributor MLM, di samping itu semakin cepat memulai berkarir sebagai distributor, semakin cepat memperoleh jenjang yang tinggi pada perusahaan MLM.

R^2 sebesar 0,446 yang berarti bahwa wirausaha berpengaruh terhadap pengembangan karir sebesar 44 % sedangkan 56 % lainnya dipengaruhi oleh faktor di luar wirausaha, yaitu faktor internal dan faktor eksternal sebagaimana yang telah dicantumkan pada BAB 3

Berdasarkan hasil analisis dapat digambarkan bahwa proses keberhasilan merupakan panduan dari beberapa hal, antara lain gambaran pribadi yang ulet dalam bekerja, kemampuan melihat peluang, pemanfaatan kesempatan, serta penentuan target dan keinginan untuk hari esok yang lebih baik dari hari ini. Dan pada akhirnya lingkungan akan menyeleksi, tidak seperti seleksi calon karyawan yang dilakukan oleh bagian kepegawaian suatu perusahaan, keberhasilan seseorang calon wirausaha akan diseleksi oleh alam dan lingkungan yang memiliki kriteria kompleks dan tidak gampang untuk ditelusuri.

Seorang distributor pada saat memilih mengembangkan karir berwirausaha lewat MLM, ia benar-benar mempersiapkan diri, bekerja untuk dirinya sendiri dan bermitra dengan orang lain, membina hubungan dengan sesama distributor maupun pelanggan, dan diikuti dengan berbagai seminar, pelatihan yang menunjang. Faktor pemicu tidak jelas tetapi yang merangsang pengembangan dirinya menjadi wirausaha adalah lingkungan memberikan bimbingan, mengasah dan membawanya keran bisnis sehingga pada saat ini ia menjadi wirausaha.

Dengan pengalaman dan kemampuan seorang distributor MLM memberikan kontribusi yang penting bagi penyelesaian ketenagakerjaan. Mereka menciptakan sendiri pekerjaan bagi dirinya dan apabila memungkinkan, juga membuka atau mengajak masyarakat luas untuk ikut bergabung menjadi distributor sehingga angka pengangguran tidak begitu mencolok. Oleh karena itu aktifitas mereka menghidupi dirinya sendiri patut mendapat penghargaan.

Pengembangan karir kewirausahaan merupakan suatu proses. Tidak mustahil bahwa mereka yang saat ini bekerja dari bawah, yaitu presentasi, menjual produk akan membawa mereka pada suatu keberhasilan masa mendatang. Walaupun demikian, setidaknya-tidaknya pada saat ini mereka dapat menghidupi dirinya sendiri dan tidak menjadi beban atau yang dapat menimbulkan masalah-masalah kependudukan lainnya.

Mereka adalah orang-orang yang berusaha mewujudkan impiannya dan setiap orang akan berjalan menuju impiannya dengan kerja keras. Impian adalah wujud dari hasrat yang berorientasi pada masa depan. Karena itu dapat

disimpulkan bahwa di antara orang yang memiliki impian sebagai wujud obsesinya ke masa depan, ternyata kerja keras dan motivasi yang kuat dalam berusaha lebih memberikan kontribusi yang besar dalam perkembangan ekonomi.