

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

*Entrepreneur* adalah suatu bidang ekonomi yang dapat memberi kontribusi dalam memperkecil tingkat pengangguran dan kemiskinan di suatu negara. *Entrepreneur* adalah seorang yang mampu menciptakan suatu peluang usaha dengan mengambil sebuah risiko untuk memperoleh keuntungan dan pertumbuhan usaha, dengan menganalisa peluang serta sumber daya yang di butuhkan sehingga mampu dimanfaatkan. Mengingat di indonesia adalah salah satu negara berkembang dengan berbagai pulau dan jumlah penduduk yang relatif banyak. Hal ini memberikan dampak pada kondisi ekonomi serta sosial yang belum merata kesejatheraannya. Helisia Margahana, (2019) *Entrepreneur* adalah salah satu jalan yang sangat efektif di tengah krisis ekonomi yang semakin besar dan semakin kecilnya lapangan pekerjaan yang tersedia untuk membangkitkan kembali pendapatan perekonomian masyarakat. Menurut David Mc Clelland, dalam Helisia Margahana (2019) suatu negara bisa menjadi makmur jika memiliki sedikitnya 2% *entrepreneurship* dari jumlah penduduknya.

Di indonesia, peluang bagi masyarakat supaya mampu mengembangkan usaha mandiri didukung langsung oleh pemerintah. Diharapkan Hal ini dapat membantu pemerintah dalam memperbanyak peluang kerja baru dan bekerjasama dengan warga masyarakat langsung melalui kegiatan yang berbasis *entrepreneurship*. Dalam dunia pendidikan pun ikut serta untuk meningkatkan kesadaran sejak dini terhadap pelajar dalam meningkatkan jiwa *entrepreneur* yang dimana para pelajar diasah untuk menambah inovasi dan kreativitas dalam membangun sebuah usaha, supaya mampu membantu dalam menyediakan lapangan pekerjaan yang baru. Kendala keuangan, kemampuan, dan kurangnya pengetahuan tentang *entrepreneurship* menyebabkan sulitnya usaha mandiri dapat berkembang secara pesat.

Hal ini bukan tanpa alasan, sebagaimana yang telah diketahui peneliti di lapangan tepatnya di kecamatan Manonjaya kabupaten Tasikmalaya, faktor yang mempengaruhi pertumbuhan *entrepreneur* ini disebabkan oleh pola fikir

masyarakat itu sendiri yang tertarik untuk mencari pekerjaan dibandingkan berwirausaha. Rendahnya kapasitas pengetahuan pelaku wirausaha sehingga belum mampu mengatasi permasalahan yang menyebabkan hambatan pada perkembangan dunia wirausaha serta modal yang tidak memadai. Pola pikir masyarakat tentang rumitnya dunia wirausaha membuat masyarakat tidak suka untuk mengadu nasib dalam bidang dunia wirausaha, merka lebih cenderung berfikir untuk mencari pekerjaan setelah selesai dalam mengenyam dunia pendidikan daripada membuat lapangan pekerjaan baru. Belum lagi pandangan masyarakat yang sangat mengagung-agungkan sebuah profesi pekerjaan tertentu sebagai salah satu pundi-pundi penghasil kekayaan dan tolak ukur sebuah kesuksesan.

Sulitnya *entreprenur* berkembang di Indonesia khususnya di kecamatan Manonjaya kabupaten Tasikmalaya ini terdapat pada sistem pendidikan yang cenderung melahirkan lulusan bermental pekerja dibandingkan mental wirausaha. Hal ini juga didukung oleh pola pikir orang tua siswa-siswi di kecamatan manonjaya yang selalu mendewa-dewakan prestasi akademik anaknya. Saat mendapati nilai hasil ujian anaknya jelek, mereka cenderung memarahinya. Kebanyakan dari mereka sering mendoktrin fikiran anaknya bahwa nilai yang jelek akan susah dalam memperoleh pekerjaan atau menjadi pegawai. Sistem serta pemikiran yang seperti itu akan mengakibatkan para siswa-siswi memiliki mental dan juga *mindset* sebagai seorang pegawai. Selain itu juga modal, menjadi salah satu kendala yang di hadapi bagi masyarakat yang ingin berwirausaha.

Tumbuhnya sebuah sistem yang mampu mengasah pola pikir serta mental masyarakat terutama pada anak remaja. Dengan munculnya sebuah bisnis melalui sistem pemasaran atau penjualan secara berjenjang yang mendorong kemampuan remaja dalam bidang *marketing* yang merupakan suatu hal yang mendasari *entrepreneurial* yaitu *Multi Level Marketing*. Sebagaimana yang telah di temukan peneliti di kecamatan manonjaya kabupaten tasikmalaya kegiatan remaja yang sering di temui salah satunya yaitu ada sekumpulan remaja yang memanfaatkan teknologi dengan menjalankan bisnis *Multi Level Marketing* Tiens Syariah.

*Multi level marketing* atau biasa di sebut dengan *Networking selling* (jaringan penjualan) dan juga *direct selling* (penjualan langsung) adalah salah satu

bentuk pemasaran suatu produk atau jasa dari suatu perusahaan yang dilakukan secara perorangan atau kelompok yang membangun jaringan secara berjenjang, kemudian dari perolehan penjualan pribadi serta jaringan tersebut setiap bulannya perusahaan akan memperhitungkan komisi atau bonus sebagai hasilnya. Oktavianus Yudistira, (2014) Bisnis Jaringan merupakan bisnis yang dilakukan oleh siapa pun karena untuk masuk ke dalam bisnis jaringan tidak memerlukan proses interview seperti melamar sebagai karyawan. Modal yang dibutuhkan lebih rendah dibandingkan dengan bisnis lainnya (toko, salon, perusahaan, dll). Berdasarkan data dari web site kemendag.go.id penjualan langsung menjadi salah satu pusat usaha yang mampu menjaga dan menstabilkan perekonomian negara terus bertahan bahkan meningkat. Perbedaan yang menjadikan usaha yang berbeda serta kekuatan sektor usaha yang seringkali di kenal dengan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) ini tertera pada sistem perdagangan yang mengandalkan jaringan para mitra usahanya. Menteri perdagangan juga menyebutkan bahwa “sektor penjualan langsung atau yang di sebut dengan bisnis *multi level marketing* memberikan kontribusi yang sangat berarti terhadap perekonomian di indonesia saat ini”.

Berdasarkan hasil temuan di lapangan, Kemendag.go.id kementerian perdagangan juga memberikan komitmen untuk terus mendukung sektor usaha ini agar terus berjalan dan mampu mengembalikan perekonomian Indonesia saat ini. Kemudian bahwa laporan tahunan yang di selenggarakan oleh 147 perusahaan, bisnis *multi level marketing* berhasil mencatat transaksi sebesar 14,7 triliun dengan melibatkan 5,3 juta mitra usahanya dan hasilnya menunjukkan bahwa bisnis *multi level marketing* sangat berguna sebagai sarana bagi para remaja dan mahasiswa untuk mengasah mental kewirausahaan serta menumbuhkan jiwa *entrepreneur* pada diri mereka. Di sisi lain hasil temuan tersebut menunjukkan adanya sejumlah kendala dalam menjalankan bisnis *multi level marketing* yaitu banyaknya pandangan negatif dari masyarakat. Salah satu penyebab ada pandangan tersebut diakibatkan oleh beberapa perusahaan yang menawarkan program yang menyalahi aturan berbisnis. Untuk memperbaiki citra bisnis *multi level marketing* berdasarkan hasil temuan dilapangan, menteri perdagangan juga berkontribusi dengan asosiasi

penjualan langsung dan pemerintah supaya mampu memperbaiki citra bisnis *multi level marketing* di mata masyarakat dapat lebih baik lagi, serta sistem penjualan yang dibarengi oleh teknologi yang biasa disebut dengan era teknologi industri 4.0 yang mampu mengubah strategi penjualan langsung atau bisnis *multi level marketing*.

Saat ini penjualan sangat mudah di lakukan dengan teknologi yang sudah memadai melalui berbagai media digital. Dengan penggunaan internet dan teknologi informasi, penjualan langsung dapat lebih dekat dengan para mitra usahanya atau calon pembeli. Sistem bisnis *Multi Level Marketing* ini banyak digunakan serta dipilih oleh berbagai macam kalangan sebagai salah satu cara kegiatan bisnis termasuk Mahasiswa/Pelajar yang berada di kecamatan Manonjaya ini. Mahasiswa dan Pelajar banyak yang memulai bisnis *Multi Level Marketing* Tiens Syariah sebagai pilihan untuk memperoleh sebuah penghasilan tanpa membebankan seluruh kebutuhan kepada orang tuanya dan tidak mengganggu pada kegiatan kuliah ataupun pendidikan persekolahan. Karena tidak adanya jam kerja dalam sistem bisnis *Multi Level Marketing* ini. Sistem bisnis ini juga diyakini mampu menumbuhkan jiwa *entrepreneur* pada remaja secara langsung maupun tidak langsung. Karena di dalam sistem bisnis *multi level marketing* terdapat pelatihan-pelatihan serta pengetahuan tentang bagaimana mengelola sebuah bisnis termasuk didalamnya memimpin banyak orang yang dijadikan sebagai rekan bisnis.

Alasan diatas merupakan dasar pemikiran penelitian yang dilakukan, bahwa bisnis *multi level marketing* bisa mendongkrak perekonomian terutama cocok untuk para pelajar dan mahasiswa. Seperti yang terjadi pada sebagian remaja di wilayah kecamatan Manonjaya kabupaten Tasikmalaya ada para remaja yang menambah kegiatannya untuk mengikuti bisnis *Multi level marketing* di perusahaan Tiens Syariah. Maka dari itu penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut lagi terkait **“Pengaruh Mengikuti *Multi Level Marketing* Tiens Terhadap Jiwa *Entrepreneur Remaja*”** (Studi Pada Remaja yang Menjalankan Bisnis *Multi Level Marketing* Tiens di Kecamatan Manonjaya Kabupaten Tasikmalaya).

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di uraikan peneliti, dapat di identifikasi masalahnya sebagai berikut:

- 1.2.1 Pola fikir masyarakat yang tertarik untuk mencari pekerjaan dibandingkan berwirausaha. Karena rumitnya dunia wirausaha membuat masyarakat tidak suka untuk mengadu nasib dalam bidang dunia wirausaha, mereka lebih cenderung berfikir untuk mencari pekerjaan setelah selesai dalam mengenyam dunia pendidikan daripada membuat lapangan pekerjaan baru.
- 1.2.2 pandangan masyarakat yang sangat meng agung-agungkan sebuah profesi pekerjaan tertentu sebagai salah satu pundi-pundi penghasil kekayaan dan sebagai tolak ukur sebuah kesuksesan.
- 1.2.3 Belum banyaknya masyarakat yang mengetahui bahwa sistem bisnis *multi level marketing* bisa memberikan penghasilan *pasive income* serta membentuk karakter seseorang yang menjalankannya.
- 1.2.4 Bisnis *multi level marketing* bisa mendongkrak perekonomian negara serta mampu membentuk karakter seseorang yang menjalankannya akan tetapi pandangan negatif masyarakat yang menilai buruk tentang bisnis ini.

## 1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas yang diperoleh peneliti, maka rumusan masalah pada penelitian ini yaitu Adakah pengaruh mengikuti *Multi Level Marketing Tiens* terhadap jiwa *entrepreneur* remaja yang menjalankan bisnis Tiens Syariah di Kecamatan Manonjaya Kabupaten Tasikmalaya?

## 1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis pengaruh mengikuti *multi level marketing* Tiens terhadap jiwa *entrepreneur* remaja di kecamatan Manonjaya kabupaten Tasikmalaya.

## **1.5 Kegunaan Penelitian**

### **1.5.1 Kegunaan Teoritis**

Hasil temuan penelitian terkait pengaruh mengikuti *multi level marketing* Tiens terhadap jiwa *entrepreneur* remaja di kecamatan Manonjaya kabupaten Tasikmalaya memiliki kegunaan teoritis antara lain:

- 1.5.1.1 Mendukung pengembangan pengetahuan remaja serta menumbuhkan jiwa *entrepreneur* melalui bisnis *multi level marketing* Tiens.
- 1.5.1.2 Untuk menjadi bahan perbandingan, pertimbangan, dan pengembangan pada penelitian dimasa mendatang.

### **1.5.2 Kegunaan Praktis**

- 1.5.2.1 Bagi peneliti, penelitian ini memberikan wawasan mengenai pengaruh mengikuti *multi level marketing* Tiens terhadap jiwa *entrepreneur* remaja di kecamatan Manonjaya kabupaten Tasikmalaya.
- 1.5.2.2 Bagi masyarakat, penelitian ini dapat menjadi gambaran tentang pengaruh mengikuti *Multi Level Marketing* Tiens terhadap jiwa *entrepreneur* pada remaja di kecamatan Manonjaya kabupaten Tasikmalaya.

## **1.6 Definisi Operasional**

Definisi operasional merupakan pemaknaan terkait penelitian hasil pemikiran peneliti berdasarkan teori terkait pengaruh mengikuti *multi level marketing* Tiens terhadap jiwa *entrepreneur* pada remaja.

### **1.6.1 *Multi level marketing***

*Multi level marketing* atau biasa di sebut dengan jaringan penjualan dan juga penjualan langsung adalah salah satu cara pemasaran suatu prodak atau jasa dari sebuah perusahaan yang dilakukan oleh perorangan atau kelompok dengan membangun jaringan yang berjenjang serta fleksibel, selanjutnya dari perolehan hasil pemasaran sendiri serta jaringan pribadi pada setiap minggu nya perusahaan akan memberikan komisi atau bonus sebagai hasil kerja keras dan usaha nya. Jangkauan tidak terbatas yang memungkinkan pelaku bisnis *multi level marketing*

ini mampu mengembangkan bisnis tanpa ada keterbatasan untuk membangun aset. Selain itu juga dapat di kembangkan dimanapun distributor itu berada. Dengan luasnya jangkauan yang tidak terbatas tersebut maka mampu menghasilkan *pasif income* yang tidak terbatas pula. *Multi level marketing* ini tidak melihat lulusan, keahlian serta latar belakang seseorang, hal tersebut yang menjadi kelebihanannya karena didalam bisnis ini ialah membentuk seseorang untuk menjadi seorang pelaku bisnis yang dimana kemampuan untuk mengelola, memimpin, membangun jaringan, serta mengembangkan potensi diri menjadi lebih baik untuk kehidupan distributor itu sendiri. Kreativitas dalam mengembangkan produk. Berdasarkan aspek-aspek tersebut maka indikator-indikator yang akan digunakan yaitu; Dapat dikembangkan dimanapun; Hasil tidak terbatas; Dapat dikembangkan oleh siapapun; Membangun jaringan; Melakukan pelatihan kepada setiap distributor; dan presentasi untuk membangun aset.

### **1.6.2 Entrepreneur**

Kewirausahaan atau yang biasa di sebut dengan *enterpreneur* mulai di populerkan sejak tahun 1990. Kewirausahaan berasal dari istilah *entrepreneurship* yang memiliki arti sebagai suatu kemampuan (*ability*) seseorang yang dimiliki dalam berfikir kreatif serta inovatif yang mampu di jadikan salah satu dasar, sumber daya, tenaga penggerak tujuan, komunikasi, optimisme visi, dorongan semangat dan kemampuan untuk memanfaatkan suatu peluang usaha dalam menghadapi tantangan hidup. Pada dasarnya jiwa *entrepreneur* ini cocok untuk perkembangan psikologis remaja. Berdasarkan aspek-aspek tersebut maka disusun menjadi beberapa indikator-indikator penelitian yaitu; Kemampuan; Keberanian; Keteguhan hati dan kreativitas.

### **1.6.3 Remajaa**

Masa remaja merupakan masa yang dimana perubahan seseorang yang terjadi dari masa kanak-kanak ke masa orang dewasa, yang dimana masa remaja ini masa pertumbuhan menjadi orang dewasa dan di katakan sebagai masa puber yang dapat terjadi pada usia 13 tahun – 23 tahun. Kondisi yang terjadi pada masa ini yaitu

dimana posisi seseorang tidak lagi merasa berada dibawah tingkatan orang-orang yang usianya lebih tua, melainkan tingkatan yang sama dengan mereka.

Hal ini mencakup kematangan emosional, mental, fisik dan sosial. Dengan adanya perubahan tersebut, peneliti mengukur masa remaja ini terbagi menjadi beberapa masa, diantaranya sebagai masa periode yang penting; masa periode peralihan; masa periode perubahan; masa usia bermasalah; masa mencari identitas; masa usia yang menimbulkan ketakutan; masa yang tidak realistis; dan sebagai ambang masa dewasa. Masa-masa tersebut berkaitan erat dengan perkembangan psikologis remaja.