

**EKSPLORASI GRIT (PASSION & PERSEVERANCE) DALAM  
MENCAPAI KESUKSESAN BERWIRAUSAHA PADA PELAKU USAHA  
MELIA SEHAT SEJAHTERA**

**SKRIPSI**



**Oleh**

**Shofiatus Sholeha**

**14410197**

**FAKULTAS PSIKOLOGI UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA  
MALIK IBRAHIM MALANG**

**2021**

**EKSPLORASI GRIT (PASSION & PERSEVERANCE) DALAM  
MENCAPAI KESUKSESAN BERWIRAUSAHA PADA PELAKU  
USAHAMELIA SEHAT SEJAHTERA**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada

Dekan Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang untuk memenuhi  
salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Psikologi (S.Psi)

**Oleh**

**Shofiatus Sholeha**

**14410197**

**FAKULTAS PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
2021**

**EKSPLORASI GRIT (*PASSION & PERSEVERANCE*) DALAM  
MENCAPAI KESUKSESAN BERWIRUSAHA PADA PELAKU USAHA  
MELIA SEHAT SEJAHTERA**

**SKRIPSI**

Oleh

**Shofiatus Sholeha**

**14410197**

Telah disetujui oleh:

Dosen Pembimbing



**Dr. Muhammad Mahpur, M.Si**

NIP. 197605052005012002

Mengetahui,

Dekan Fakultas Psikologi



**Dr. Hj. Rifa Hidayah, M. Si**  
NIP. 197611282002122001

**HALAMAN PENGESAHAN  
SKRIPSI**

**EKSPLORASI GRIT (PASSION & PERSEVERANCE) DALAM  
MENCAPAI KESUKSESAN BERWIRAUSAHA PADA PELAKU  
USAHAMELIA SEHAT SEJAHTERA**

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
Pada tanggal, 12 Juli 2021

**Susunan Dewan Penguji**

**Dosen Pembimbing**



**Dr. Mohammad Mahpur, M.Si**  
NIP. 197605052005011003

**Anggota Penguji lain  
Ketua Penguji**



**Drs. Zainul Arifin, M.Ag**  
NIP. 196506061994031004

**Penguji Utama**



**Dr. Iin Tri Rahayu, S.Psi., M.Si.Psi**  
NIP. 197207181999032001

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi  
Tanggal, 12 Juli 2021

**Mengesahkan  
Dekan Fakultas Psikologi  
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang**



**Dr. Hj. Rifa Hidayah, M. Si**  
NIP. 197611282002122001

## LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Shofiatus Sholeha  
NIM : 14410197  
Fakultas : Psikologi  
Judul Proposal : Eksplorasi GRIT (Passion & Perseverance) dalam  
Mencapai Kesuksesan berwirausaha pada Pelaku Usaha  
Melia Sehat Sejahtera

Setelah diperiksa dan dilakukan perbaikan seperlunya, proposal skripsi dengan judul sebagaimana diatas disetujui untuk diajukan pada seminar proposal skripsi.

Malang, 16 September 2019

Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Mahpur', with a large, stylized arch above the letters.

Dr. Muhammad Mahpur, M.Si

NIP. 197605052005012002

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Shofiatus Sholeha

NIM : 14410197

Fakultas : Psikologi UIN Malang

Menyatakan bahwa skripsi yang saya buat dengan judul “**Eksplorasi Grit (*Passion & Perseverance*) dalam Mencapai Kesuksesan Berwirausaha pada Pelaku Usaha Melia Sehat Sejahtera**”, adalah benar-benar hasil karya peneliti sendiri baik sebagian maupun keseluruhan, kecuali dalam bentuk kutipan yang disebutkan sumbernya. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benanya dan apabila pernyataan ini tidak benar saya bersedia mendapatkan sanksi akademis

Malang, 20 Juni 2021

Peneliti,



Shofiatus Sholeha

14410197

## **MOTTO**

**selesaikan apa yang sudah dimulai, walaupun engkau tertatih**

**Namun engkau akan bahagia pada puncaknya.**

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini penulis persembahkan kepada

Abi dan ibu tercinta, saudara-saudarku terimakasih untuk cinta dan kasih sayang yang begitu luar biasa untuk shofi, terima kasih untuk diriku sendiri yang mau terus berusaha untuk menyelesaikan apa yang sudah dimulai.



## KATA PENGANTAR

Puji syukur *Alhamdulillah* senantiasa penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang selalu memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam senantiasa penulis haturkan kehadiran Nabi Muhammad SAW, yang senantiasa kita nantikan Syafa'atnya kelak dihari akhir .

Karya ini tidak pernah ada tanpa bantuan dari berbagai pihak yang telah terlibat . Untuk itu dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya dan setinggi-tingginya kepada:

1. Prof. Dr. Abdul Haris, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. Siti Mahmudah, M.Si selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Muhammad Jamaluddin, M.Si selaku Ketua Jurusan Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Bapak mahpur, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah banyak membimbing dengan sangat sabar, memberikan arahan, nasihat, motivasi, dan berbagi pengalaman berharga kepada penulis.
5. Abi dan ummi yang sudah mendidik putra dan putrinya sampai sukses dan memberikan putrinya ini pilihan untuk masuk jurusan psikologi, terima kasih yang tidak ada batasnya atas segala pengorbanan dan air mata abi umi, sayang abi umi.
6. terima kasih untuk diriku sendiri yang mau terus berusaha untuk menyelesaikan apa yang sudah dimulai.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI</b> .....	iv
<b>SURAT PERNYATAAN</b> .....	v
<b>MOTTO</b> .....	vi
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	vii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ix
<b>Daftar Lampiran</b> .....	xi
<b>ABSTRAK</b> .....	xii
<b>ABSTRACT</b> .....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
<b>A. Latar Belakang Masalah</b> .....	1
<b>B. Rumusan Masalah</b> .....	9
<b>C. Tujuan Penelitian</b> .....	9
<b>D. Manfaat Penelitian</b> .....	9
<b>1. Manfaat Teoritis</b> .....	9
<b>2. Manfaat Praktis</b> .....	10
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b> .....	11
<b>1. GRIT</b> .....	11
<b>A. Definisi Grit</b> .....	11
<b>A. Komponen kegigihan (Perseverence)</b> \.....	14
<b>6. Co-operation</b> .....	15
<b>B. Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi kegigihan (Perseverence)</b> .....	15
<b>1. Effortfull behavior</b> .....	16
<b>2. Dukungan sosial</b> .....	16
<b>3. Feedback</b> .....	17
<b>a. Konsistensi Minat (Consistency of Interest)</b> .....	18
<b>C. Faktor-faktor yang Berhubungan dengan Grit</b> .....	19
<b>1. Pendidikan</b> .....	19
<b>2. Usia</b> .....	20
<b>3. Conscientiousness</b> .....	20
<b>4. Berpindah Karir (Career Change)</b> .....	20

5.	Prestasi .....	20
c.	Sumber Daya Psikologis yang Mempengaruhi Peningkatan Grit .....	20
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>		<b>24</b>
A.	Jenis Penelitian .....	24
B.	Subyek Penelitian .....	25
C.	Lokasi Penelitian .....	25
D.	Sumber Data .....	25
E.	Metode dan Alat Pengumpulan Data .....	26
F.	Keabsahan Data .....	27
G.	Prosedur Penelitian .....	28
H.	Analisis Data .....	28
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN .....</b>		<b>31</b>
B.	Tahap pelaksanaan penelitian .....	33
C.	Profil dan Biografi Subyek .....	34
1.	Subjek 1 .....	34
2.	Subyek 2 .....	35
D.	Temuan Lapangan .....	35
1.	Pemaparan Data .....	35
1.1	Deskripsi diri Rf .....	36
1.2	Deskripsi Data .....	37
b.	Co- Operation (Support System) .....	39
c.	Accurate Knowledge .....	40
d.	Koding Will power .....	41
e.	Self Relience .....	42
f.	Ketahanan Diri .....	44
g.	Leadership .....	45
h.	Motivasi .....	46
1.2.	Deskripsi Data subyek D .....	47
b.	Lingkungan .....	48
c.	Resiliensi .....	49
d.	Dinamika Emosi .....	50
1.3.	Pembahasan .....	51
<b>BAB V PENUTUP .....</b>		<b>52</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>53</b>

## **Daftar Lampiran**

**Lampiran 1 Lembar Persetujuan**

**Lampiran 2 Lembar hasil wawancara**

**Lampiran 3 Lembar hasil**

## ABSTRAK

Sholihah, Shofiatus. 2021. Peran karakter Grit (Passion & Perseverance) dalam mencapai kesuksesan berwirausaha pada pelaku usaha melia sehat sejahtera

Pembimbing: Dr. Mohammad Mahpur M.Si

---

Kata Kunci: karakter Grit, kesuksesan, berwirausaha

Grit merupakan karakter kepribadian yang ditunjukkan melalui perilaku untuk mempertahankan ketekunan dan semangat dalam mencapai tujuan jangka panjang yang diharapkan. Setiap individu memiliki derajat grit yang berbeda beda, hal ini disebabkan grit merupakan bagian dari sifat kepribadian individu yang menentukan bagaimana individu berinteraksi dalam lingkungan yang beragam. Penelitian ini bertujuan untuk dapat mengetahui serta peran penting karakter Grit dalam mencapai kesuksesan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi dengan responden sebanyak 2 member dibawah naungan perusahaan melia sehat sejahtera.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa karakter grit dapat membantu seseorang dalam mencapai karakter kesuksesannya. Namun proses subyek berbeda sehingga menimbulkan prinsip dan cara yang berbeda. Faktor yang peneliti temukan di lapangan bahwa peran karakter Grit kedua subyek tersebut adalah dari faktor internal yang memiliki motivasi tinggi untuk meraih tujuannya dan konsistensi serta ketahanan diri dalam proses yang dijalani untuk mencapai tujuannya.

## مستخلص البحث

صالحة ، صافية. ٢٠٢١. دور شخصية جريئة (العاطفة والمثابرة) ني تحفيق النجاح في ريادة الأعمال للجهات الناعلة ني مجال الأعمال الصحية والمزدهرة.

المشرف: د. محمد مح نور M.Si

الكلمات المفتاحية: شخصية جريئة ، نجاح ، ريادة الأعمال

المثابرة هي شخصية شخضية تظهر من خلال السلوك للناظر على المثابرة والحماس في تحفيق الأهداف طويلة المدى المتوقعة. كل نرد لديه درجة مختلفة من العزيمة ، وذلك لأن العزيمة هي جزء من سمات الشخصية النردية التي تحدد كيفية تفاعل الأفراد في بيئات متنوعة. تهدف هذه الدراسة إلى تحديد الدور المهم للشخصية المثابرة ني تحفيق النجاح.

المنهج المستخدم في هذا البحث نوعي مع منهج وصفي. تؤنيزات جمع البيانات باستخدام المقابالت والمالحظة والتوثيق مع ما يصل إلى عضوين تحت رعاية شركة مملوياً بصحة جيدة ومزدهرة.

بناء على نتائج الدراسة ، يمكن الاستنتاج أن الشخصية المثابرة يمكن أن تساعد الشخص في تحفيق شخصيته الناجحة. ومع ذلك ، فإن عملية الموضوع مختلفة ، مما يؤدي إلى ظهور مبادئ وطرق مختلفة. العوامل التي وجدها الباحثون في هذا المجال أن دور الشخصية المثابرة للموضوعين كان من العوامل الداخلية التي كان لها دافع كبير لتحفيق أهدافهم والنساق والمرونة ني العملية المضطلع بها لتحفيق أهدافهم.

## ABSTRACT

Sholihah, Shofiatus. 2021. The role of Grit (Passion & Perseverance) character in achieving entrepreneurial success for healthy and prosperous business actors.

Supervisor: Dr. Mohammad Mahpur M.Si

---

Keywords: Grit character, success, entrepreneurship

Grit is a personality character that is shown through behavior to maintain perseverance and enthusiasm in achieving the expected long-term goals. Each individual has a different degree of grit, this is because grit is part of an individual's personality trait that determines how individuals interact in diverse environments. This study aims to determine the important role of Grit character in achieving success.

The method used in this research is qualitative with a descriptive approach. Data collection techniques using interviews, observation and documentation with respondents as many as 2 members under the auspices of the Melia Sehat Sejahtera company.

Based on the results of the study, it can be concluded that the grit character can help a person in achieving his success character. However, the subject process is different, giving rise to different principles and methods. The factors that researchers found in the field that the role of the Grit character of the two subjects were from internal factors that had high motivation to achieve their goals and consistency and self-resistance in the process undertaken to achieve their goals.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Kesuksesan adalah keinginan setiap orang yang sehat dan normal. Setiap orang tentu memiliki keinginan untuk menjadi sukses. Agar hal tersebut dapat tercapai, maka seseorang akan melewati banyak hal sebelum mewujudkannya. Banyak para tokoh mendefinisikan kesuksesan sesuai kategori masing-masing dengan sudut pandang yang berbeda-beda.

Setiap orang memiliki arti sukses mereka sendiri. Makna sukses menurut bangsa cina ada tiga hal yaitu, *Shio (umur panjang)*, sesuatu hal yang masih selalu diidamkan untuk dicapai oleh bangsa cina. Kedua, *Hok (harta banyak)* bahkan pada saat prosesi penguburan abu jenazah, maka untuk mengukur kesuksesan dilihat berapa banyak harta yang dimasukkan keliang lahat, dan dikubur bersama abu jenazah. Ketiga, *Lok (kekuasaan)*, semakin orang berkuasa maka semakin tinggi derajatnya dimata masyarakat, sehingga bangsa Cina juga memakainya sebagai ukuran kesuksesan seseorang (Bloomfield & Frena. 1986).

Sebagaimana yang seseorang ketahui fakta dilapangan. Banyak mahasiswa yang menjalani pendidikannya dibangku kuliah dengan menambah kegiatan berwirausaha dan dengan bekerja. Menjadi wirausaha muda adalah salah satu profesi yang tidak hanya membutuhkan kecerdasan untuk mencapai tujuannya. Akan tetapi, kemauan dan tekad yang kuat juga sangatlah diperlukan Dalam hal ini (Duckworth 2017) menyebutnya sebagai *grit*.



Bahwa banyak orang yang berwirausaha mengalami kesuksesan dan kegagalan. Oleh sebab itu, bagi seorang pengusaha harus memiliki mental entrepreneur yang kuat. Karena kesulitan-kesulitan yang ada dalam perjalanan berwirausaha akan mampu teratasi apabila setiap individu pengusaha memiliki mental entrepreneur yang kuat dan trait personality yang mendukung salah satunya adalah dengan menumbuhkan Grit dalam individu (Duckworth 2007)

Menurut Hochanadel & Finamore (2015) kegigihan (*grit*) adalah ciri khas kesuksesan yang bukan hanya dari kecerdasan. Dan dapat membantu mengubah persepsi seseorang bahwa kecerdasan bukanlah penentu keberhasilan. Kegigihan (*grit*) adalah bagaimana seseorang dapat mengatasi hambatan dan tantangan serta dapat mencapai tujuan jangka panjang.

Grit merupakan kecenderungan individu untuk mempertahankan ketekunan dan semangat dalam mencapai tujuan jangka panjang di masa mendatang. Individu bertahan dalam keterpurukan dan kegagalan untuk melewati sebuah proses agar dapat mencapai tujuan jangka panjang. Didalam Grit terdapat dua hal penting, yakni konsistensi minat (*Passion*) dan ketekunan usaha (*Perseverance*) (Schmidt, 2017)

Menurut Duckworth dalam Arif, (2016) grit adalah gairah, semangat, dan antusiasme (*passion*) yang sangat tinggi, disertai ketekunan, ketahanan, konsistensi (*perseverance*) yang sangat tinggi untuk meraih suatu tujuan jangka panjang, tujuan itu adalah hal yang tidak mudah, akan tetapi sangat bermakna dan layak diperjuangkan. Penjelasan diatas bermakna bahwa dalam pencapaian sebuah tujuan jangka panjang dibutuhkan semangat, ketekunan dan konsistensi yang tinggi.

Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) konsistensi merupakan ketetapan dan kemantapan dalam bertindak untuk melakukan hal secara terus menerus. Dan ketekunan usaha adalah kapasitas seseorang dalam berusaha untuk mencapai tujuan serta berapa lama seseorang dapat mempertahankan sebuah usaha dalam proses untuk hal yang diinginkan. usaha seseorang agar tercapainya tujuan sekaligus mampu mempertahankan usaha tersebut. Ketekunan dalam berusaha ditunjukkan melalui perilaku individu yang giat dalam bekerja keras, bertahan dalam menghadapi tantangan dan mampu berpegang teguh dengan pilihannya. Dan ia mampu dan berhasil untuk bangkit kembali dari keterpurukan dan kesulitan (Ledesma, 2014)

Indonesia sebagai negara besar yang memiliki penduduk seseseorangr 230 juta masih sangat minim memiliki wirausahawan. Berdasar data, hanya seseseorangr 0,18 % penduduk Indonesia dari total penduduk yang merupakan wirausahawan. Padahal secara konsensus, sebuah negara agar bisa maju, dengan memiliki wirausahawan minimal 2 % dari total penduduknya (Hendro, 2011). Oleh sebab itu, Fenomena dilapangan banyak ditemui seorang mahasiswa berpendidikan di bangku kuliah belajar sambil berwirausaha bahkan bekerja untuk membantu meringankan beban orangtuanya. Memulai diri untuk belajar mandiri dengan memulai berwirausaha dapat melatih mental untuk percaya diri. Mahasiswa yang memilih untuk berwirausaha sambil kuliah tidak sedikit dari mereka yang gagal dan menyerah ditengah proses perjalanan. Kuliah yang terlantar dan usaha yang tidak optimal. Perlu adanya pengendalian diri dan komitmen yang kuat untuk bisa bertahan dan dapat melanjutkan dua hal tersebut serta mampu untuk beradaptasi dengan kondisi yang sulit dan tidak menyenangkan. (Garnezy, 1991). Oleh sebab itu, sukses bisa di tunjang dengan memiliki Grit dalam diri individu, yaitu ia melakukannya dengan penuh gairah

atau memiliki minat yang tinggi (*passion*) serta gigih dan sabar dalam melewati proses untuk mendapatkan apa yang ia inginkan. (Duckworth,2007)

Kegigihan merupakan suatu upaya yang secara terus-menerus dilakukan ke arah positif atau pembenaran, setelah melakukan kesalahan untuk terus maju kedepan. Banyak orang gagal di dunia ini yang langsung merasa dirinya selalu gagal, dan mereka tidak mengambil pelajaran dari suatu kegagalan tersebut, yang mengakibatkan semakin terpuruknya kehidupan mereka sendiri sehingga secara langsung akan berdampak pada semakin terpuruknya kondisi kejiwaan orang tersebut yang bisa mengakibatkan depresi. (Lubis, 2009:13)

Hal diatas perlu di hindari agar disaat mengalami kegagalan atau keterpurukan individu mampu menemukan solusi dan mampu bangkit dari kegagalan tersebut. Tindakan-tindakan yang perlu di siasati saat mengalami hal tersebut yakni dengan berpikir positif, fokus pada pencapaian solusi, logis, dan tidak mudah menyerah. Serta bersabar dalam proses untuk melawan tantangan agar dapat mempertahankan tujuan-tujuan yang ingin di capai. (Fishbach, Dhar, & Zhang, 2006)

Grit merupakan konstruk yang dikategorikan sebagai *trait personality* (Duckworth, 2007). Artinya, setiap orang memiliki kegigihan dalam dirinya. Namun, tingkat kegigihan pada masing-masing orang berbeda dan akan menyebabkan bentuk perilaku yang ditampilkan juga berbeda. Oleh sebab itu, tidak semua individu pengusaha selalu gagal. ia yang terus berusaha dan terus bangkit dari kegagalan akan sampai pada tujuannya.

Dalam menggunakan terminologi Duckworth, hal tersebut dinamakan dengan Grit. Grit adalah memiliki hasrat (*Passion*) dan ketekunan (*Perseverance*) untuk menuju tujuan

jangka panjang. Tekad untuk terus bekerja terlepas dari kendala apa yang dihadapi disepanjang jalan. Oleh sebab itu, pentingnya sebuah *grit* dalam diri individu untuk mencapai kesuksesan. Adapun makna sukses dalam pekerjaan/karir adalah jika seseorang mengalami kegagalan kerja, usahanya merugi bahkan gulung tikar, ia menerima kenyataan pahit tersebut dan menjadikan kegagalan itu sebagai motivator agar ia bisa bangkit dan berusaha kembali, maka ia di sebut sebagai orang yang sukses dalam karir ( Mursidin, 2009)

Duckworth (2014) dalam sebuah bukunya yang berjudul *Grit (kekuatan Passion dan kegigihan)* mengatakan bahwa setiap individu memiliki kemampuan untuk menumbuhkan grit dalam dirinya. jika mereka mengarahkan fokus mereka dalam empat cara tertentu. Dua tahap pertama dalam proses pertumbuhan grit menjadikan pengembangan daya tarik dengan kemampuan tertentu dan kemudian mencoba untuk meningkatkan dengan setiap keadaan kemampuan yang dimiliki setiap individu. Langkah ketiga menyiratkan untuk mengingatkan diri seseorang akan tujuan terbesar, karena tingkat tujuan yang lebih tinggi secara langsung berkorelasi dengan tingkat grit yang lebih tinggi.

Dalam pandangan secara umum, keberhasilan seseorang tidak dapat hanya melihat apa yang sudah dicapainya melainkan melihat secara komprehensif dan kompleks, sehingga setiap rintanga-rintangan setiap individu yang berusaha mencapai kesuksesannya akan berbeda-beda. Napoleon Hill (2019) dalam bukunya yang fenomenal yaitu “*Think and Grow Rich Road To Success*” mengemukakan bahwa lebih dari lima ratus orang yang berhasil itu beberapa memiliki suatu karakteristik-karakteristik spesial yakni kegigihan dalam mencapai tujuan. Kepandaian merupakan suatu anugerah yang memang diberikan

oleh sang pencipta pada orang-orang tertentu, sedangkan ketekunan merupakan suatu karakteristik unggul yang bisa di munculkan, suatu ketekunan dapat di pupuk sejak dini dan harus terus dilatih, namun hal ini harus didukung juga oleh keinginan diri sendiri.

Alasan mengapa setiap manusia ingin sukses dikarenakan kesuksesan akan memberikan sebuah kebahagiaan. Ketika seseorang sukses menyelesaikan sekolah, kuliah, atau pekerjaan, seseorang akan merasa bahagia. Ketika seseorang sukses menjadi seorang pengusaha maka akan mendapatkan kebahagiaan. Saat seseorang sukses menjadi apa yang diinginkannya, mada dia akan merasa bahagia. Kebahagiaan tidak hanya dirasakan saat kesuksesan tersebut sudah dapat diraih. Tapi melalui proses yang harus dilewati, bekerja, dan berusaha untuk meraih kesuksesan. Karena kesuksesan bukan hanya ditentukan oleh hasil akhir tapi juga proses perjalanan usaha yang maksimal dalam meraih kebahagiaan. Jadi, seseorang harus melalui suatu proses untuk mencapai kesuksesan tersebut. Menurut *Aristoteles* berpedapat dalam ajaran etikanya, kebahagiaan adalah tujuan hidup bagi setiap orang, dan bahwa usaha untuk mencapai kebahagiaan tersebut, jika dipahami dengan tepat dan benar maka akan menghasilkan sebuah prilaku yang benar dan bijak ( Mohammad Hatta, 1986: 133).

Penelitian yang dilakukan oleh Hill, Burrow, dan Bronk (2016) menemukan bahwa jika seseorang memiliki komitmen tinggi terhadap tujuan hidupnya, maka ia akan membangun karakteristik yang membantu dirinya mencapai hal yang menjadi tujuannya. Hal ini disebut dengan *kegigihan*. Tujuan hidup seseorang akan menciptakan komitmen untuk mencapai tujuan tersebut melalui pengaturan dan perencanaan aktivitas yang akan dijalankan untuk mencapai tujuan (Mc Knight & Kashdan, 2009).

Borghans, Duckworth, Heckman, dan ter Weel (2008) membangun sebuah model kepribadian yang menjelaskan bahwa aspek motivasi merupakan aspek yang mendahului kepribadian. Model ini menjelaskan bahwa bagaimana seseorang berperilaku, berpikir, dan merasakan sesuatu ditentukan oleh tujuan yang ia inginkan, apa yang mampu dilakukan, serta hal-hal yang ia yakini. Model ini memprediksi bahwa perbedaan kegigihan pada tiap orang berasal dari perbedaan motivasi pada masing-masing orang.

Dalam dunia usaha, bisnis yang selalu berkembang mengikuti perkembangan zaman adalah bisnis dengan berbasis jaringan, termasuk juga bisnis MLM (Multi level Marketing) yaitu bisnis yang digerakkan dengan jaringan, baik yang sifatnya vertikal atas bawah (Yang biasanya di kenal dengan sebutan upline dan downline) maupun horizontal kirikan (yang di sebut dengan crosline) atau pun bisa juga gabungan antara keduanya. Setiap orang yang berhasil diajak dan bergabung dalam kelompoknya akan memberikan manfaat dan keuntungan kepada yang mengajaknya, lazimnya dengan memakai sistem presentase atau bonus (Mujtaba, 2008: 59)

Sebagaimana dalam pandangan umum bisnis ini biasanya di kenal dengan bisnis mengajak orang, dimana mengajak orang lain untuk mengikuti bisnis ini akan mengalami dua hal yang akan dihadapi yaitu diterima atau mendapatkan penolakan dari orang lain. Pengamatan yang dilakukan peneliti terhadap salah satu pelaku wirausaha yang ada di Malang yang mengikuti bisnis MLM Melia Sehat Sejahtera menarik untuk dijadikan obyek penelitian dengan melihat beberapa diantaranya dapat dikatakan sukses ketika mengikuti bisnis ini. Bahkan informasi yang didapat oleh peneliti dari beberapa pelaku bisnis MLM Melia Sejahtera mendapatkan pencapaian yang dapat dikatakan sukses dalam waktu yang relatif cukup singkat, sehingga menjadi magnet untuk orang lain agar

mengikutinya. Disamping itu pelaku usaha juga masih status mahasiswa dengan kesibukan akademik yang sama dengan mahasiswa lainnya di salah satu universitas di Malang.

Salah satu member dari MLM ini juga mengatakan sudah mengikuti bisnis tersebut sejak di bangku SMA kelas 3 dan belum pernah mendapatkan pengalaman sebelumnya dalam bisnis MLM dan bertahan hingga sekarang untuk melanjutkan bisnis tersebut dengan modal pinjaman dari salah seorang temannya. Member ini sukses meskipun harus melewati berbagai penipuan dalam proses perjalanan bisnisnya. Setelah peneliti mencari informasi secara langsung dari member tersebut peneliti mengambil kesimpulan secara sederhana bahwa member tersebut memiliki sebuah usaha keras yang terus menerus dibandingkan dengan member yang lain dan berusaha melewati rintangan-rintangannya dengan mengikuti training-training yang diadakan oleh perusahaan secara disiplin, mengikuti arahan-arahan dari pimpinan dalam jaringannya serta menjaga konsistensi dalam menghadapi rintangan menjalankan bisnis tersebut.

Dengan melihat salah satu member bisnis MLM Melia Sejahtera ini yang berinisial RF peneliti mengkategorikan bahwa dia tergolong member yang sukses dan bertahan untuk sampai pada tujuan bisnisnya yaitu mencapai kesuksesan untuk mendapatkan profit, hal ini menjadi fenomena menarik bagi peneliti dimana tidak semua yang ikut bergabung dalam bisnis ini bertahan sampai mencapai goal yang menjadi tujuan bisnis ini, yaitu keuntungan yang memadai. Fenomena ini semakin menarik untuk diteliti mengingat satu angkatan dari RF yang bergabung hanya RF dan tiga teman sejawatnya bertahan. Sedangkan 80 persen sisa lainnya mengalami kemunduran motivasi untuk melanjutkan bisnis tersebut.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka dapat dirumuskan suatu permasalahan yaitu:

1. Bagaimana *Grit* menciptakan sebuah kesuksesan bagi salah satu member Melia Sejahtera?
2. Bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi *Grit* untuk salah satu member Melia Sejahtera?

## **C. Tujuan Penelitian**

Dari rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Bahwa *Grit* menciptakan sebuah kesuksesan bagi salah satu member Melia Sejahtera.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi *Grit* untuk salah satu member Melia Sejahtera

## **D. Manfaat Penelitian**

Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis dan praktis sebagai berikut:

### **1. Manfaat Teoritis**

- a. Kontribusi Ilmiah terhadap keilmuan psikologi mengenai karakter positif sebuah *Grit* yang ada dalam diri individu
- b. Sebagai bahan atau ilmu untuk bisa di praktikkan dalam kehidupan bahwa nilai dari karakter *Grit* bisa menciptakan sebuah kesuksesan



- c. Memberikan informasi mengenai teori Grit dalam bidang ilmu Psikologi Positif dan Psikologi Pendidikan.

## **2. Manfaat Praktis**

- a. Penyusunan dapat digunakan sebagai sumbangan kajian ilmu karakter positif dalam berwirausaha di kampus terutama di fakultas psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dan terutama untuk teman-teman yang memiliki usaha dan yang mengikuti komunitas psikopreneur
- b. Dengan adanya penelitian ini para pelaku wirausaha atau bahkan mahasiswa yang sedang berwirausaha akan mengetahui pentingnya untuk memiliki karakter positif yaitu *Grit* untuk mencapai tujuannya agar sukses.

## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### 1. GRIT

##### A. Definisi Grit

Grit merupakan karakter kepribadian yang ditunjukkan melalui perilaku untuk mempertahankan ketekunan dan semangat dalam mencapai tujuan jangka panjang yang diharapkan (Duckworth, 2007). Setiap individu memiliki derajat grit yang berbeda-beda, hal ini disebabkan grit merupakan bagian dari sifat kepribadian individu yang menentukan bagaimana individu berinteraksi dalam lingkungan yang beragam (Duckworth & Quinn, 2009). Individu dengan derajat grit yang tinggi dapat berhasil dalam mencapai tujuan-tujuan hidupnya sehingga mampu untuk meraih sukses. Kesuksesan ditandai dengan berhasilnya seorang individu mencapai impian yang dicita-citakan, salah satunya dalam dunia pendidikan menjadi acuan penentu kesuksesan seorang individu untuk mempersiapkan masa depannya.

Grit memiliki dua aspek pendukung utama yaitu *perseverance of effort* dan *consistency of interest*. *Perseverance of efforts* yang diartikan sebagai upaya sungguh yang ada dalam diri seseorang dalam berusaha untuk mencapai tujuan serta kemampuan bertahan dalam durasi waktu tertentu seorang individu dapat mempertahankan usahanya. Ketekunan dalam berusaha ditunjukkan melalui perilaku individu yang giat dalam bekerja keras, bertahan dalam menghadapi tantangan dan mampu berpegang teguh dengan pilihannya. Aspek yang kedua adalah *consistency of interest*, adalah seberapa konsisten usaha seorang individu untuk menuju suatu tujuan.

Aspek kedua ini berfokus pada minat dalam jangka waktu yang berlangsung lama. Hal ini berarti seorang individu memilih hal-hal yang penting di dalam hidupnya yaitu tujuan yang ingin dicapai serta tetap konsisten terhadap tujuan yang ingin di capai dalam jangka waktu yang panjang. Konsistensi dapat terlihat dari minat dan tujuan individu yang tidak mudah berubah, tidak mudah teralihkan dengan ide/ minat/ tujuan lain dan tetap fokus pada tujuan awal yang telah dibuat. Individu tidak mudah menyimpang dari minat yang satu menuju minat lainnya, individu tetap fokus dan konsisten menjalani hal yang menjadi minat awalnya.

Pengertian Grit adalah salah satu variabel psikologis yang berdasarkan pada aliran positive psychology yang tertarik dalam proses ketekunan sebagai indikator mencapai keberhasilan dalam jangka panjang. Positive psychology lahir berdasarkan gagasan *Martin E. P. Seligman* yang disampaikan pada acara *the 107th Annual Convention of the American Psychological Association* in Boston, Massachusetts, pada 21 Agustus. Mengganti fokus dari mempelajari depression, pessimism, dan learned helplessness, Seligman mengatakan bahwa psikologi telah mengabaikan pesan kedua dari tiga pesan pada pra-perang Dunia II: yaitu menyembuhkan mental illness, membantu semua orang untuk menjadi lebih produktif dan fullfilling, mengidentifikasi dan mengembangkan talenta (Shane J. Lopez, 2009). Grit didefinisikan sebagai ketahanan dan semangat untuk mencapai tujuan jangka panjang (Duckworth, 2007).

Dr Angela Lee Duckworth adalah asisten profesor psikologi di University of Pennsylvania yang mempelajari kompetensi non-iq, self-control dan grit, yang memprediksi kesuksesan baik secara akademis dan profesional. Sedangkan pengertian grit menurut *U.S. Departement of Education* sebagai ketahanan untuk mencapai tujuan

yang luhur atau jangka panjang menghadapi tantangan dan rintangan, menggunakan sumber daya psikologis siswa, seperti academic mindsets, effortful control, dan strategi. Grit ditunjukkan dengan bekerja keras menghadapi tantangan, mempertahankan usaha dan minat selama bertahun-tahun meskipun dihadapkan pada kegagalan, tantangan, dan kesulitan pada prosesnya.

Dimensi Grit Duckworth (2007) mengidentifikasi dua faktor yang menjadi dimensi dalam grit yaitu Consistency of Interest dan Perseverance of Effort.

### **1. Kegigihan (*Perseverance of Effort*)**

Kegigihan merupakan salah satu kekuatan karakter positif. Seligman & Peterson (2004) mendefinisikan kegigihan sebagai kelanjutan dari tindakan sukarela yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan meskipun ada hambatan, kesulitan atau keputusasaan. Hill (2000) mengemukakan bahwa persistensi (kegigihan) merupakan faktor penting dalam mewujudkan keinginan (desire) yang bisa menjadi suatu kenyataan. Dasar dari persistensi adalah kekuatan kehendak (the power of will). Hal yang menjadi penghalang bagi individu bukanlah ketakutan melainkan kebosanan, frustrasi, kesulitan dan godaan untuk melakukan sesuatu yang lebih mudah dan menyenangkan (Seligman & Peterson, 2004).

Ketahanan dalam berusaha yang tinggi menunjukkan adanya kemampuan untuk menyelesaikan pekerjaan atau urusan yang sedang dikerjakan. Orang yang gigih dalam berusaha tidak takut menghadapi tantangan dan rintangan, rajin, pekerja keras, dan berusaha mencapai tujuan jangka panjang. Seorang entrepreneur atau pengusaha mampu menyelesaikan hal yang telah dimulainya, tidak takut terhadap hambatan, mampu bertahan dan mengerjakan segala hal yang menjadi tugasnya.

Baik secara individu ataupun kelompok dengan semaksimal mungkin. Belajar mandiri untuk mempersiapkan diri untuk kehidupan masa depan.

Berdasarkan pernyataan-pernyataan di atas maka dapat disimpulkan bahwa persistensi (kegigihan) adalah merupakan tindakan yang dilakukan secara sukarela dalam mencapai sesuatu yang diinginkan meskipun dilanda oleh berbagai hambatan, kesulitan atau keputusasaan.

#### **A. Komponen kegigihan (Perseverance) \**

Menurut Hill (2000) terdapat beberapa komponen dalam persistensi (kegigihan) antara lain :

##### **1. Kejelasan tujuan/*Definiteness of purpose***

Mengetahui tujuan dan apa yang diinginkan secara pasti merupakan langkah pertama dan terpenting dalam mengembangkan persistensi. Tujuan yang jelas merupakan motif yang kuat untuk mendorong seseorang mengatasi berbagai kesulitan.

##### **2. Keinginan/*Desire***

Desire atau keinginan diperlukan untuk mempertahankan persistensi dalam memperoleh sesuatu yang diinginkan.

##### **3. *Self-reliance***

Keyakinan diri akan kemampuan melakukan sesuatu yang sudah direncanakan, mendorong dirinya untuk persistensi dalam menjalankan rencana yang sudah direncanakan tersebut.

**4. Kejelasan rencana/*Definiteness of plans***

Rencana yang terorganisir dapat meningkatkan persistensi seseorang. Dan bisa mempercepat seseorang untuk bisa mencapai tujuannya

**5. Pemahaman akurat/*Accurate knowledge***

Pengetahuan akurat akan suatu rencana yang telah disusun dapat meningkatkan persistensi (kegigihan).

**6. Co-operation**

Rasa simpati, pengertian dan kerjasama yang harmonis dengan orang lain cenderung untuk meningkatkan persistensi (kegigihan)

**7. Kekuatan kehendak/*Will-power***

Kebiasaan untuk berkonsentrasi pada suatu rencana yang sudah direncanakan untuk mencapai suatu tujuan dapat mengarah pada persistensi (kegigihan)

**8. Kebiasaan/*Habit***

Persistensi (kegigihan) merupakan hasil dari suatu kebiasaan. Pikiran menyerap pola perilaku dari kebiasaan dan menjadi bagian dari pengalaman sehari-hari.

**B. Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi kegigihan (*Perseverence*)**

Seligman & Peterson (2004) mengemukakan bahwa terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi kegigihan yaitu *effortful behavior*, dukungan sosial dan *feedback*.

## **1. Effortfull behavior**

Menurut teori *learned industriousness*, individu yang memiliki riwayat mendapatkan reward atas perilaku tinggi untuk berusaha cenderung lebih mengerahkan usaha/upaya yang lebih besar di masa mendatang dibandingkan dengan individu yang memiliki riwayat mendapatkan reward atas perilaku rendah untuk berusaha (Eisenberger dalam Seligman & Peterson, 2004).

Pelatihan usaha/upaya di laboratorium menunjukkan bahwa kegigihan perilaku dalam berusaha dapat ditingkatkan dengan memberi reward atas usaha/upaya (effort) yang telah dilakukan. Eisenberger dan kolega telah melakukan banyak penelitian yang menunjukkan bahwa pelatihan usaha/upaya dapat meningkatkan kegigihan (contohnya, Eisenberger & Adornetto, 1986; Eisenberger & Leonard, 1980; Eisenberger, Mitchell, & Masterson, 1985; Eisenberger, Park, & Frank, 1976; Eisenberger & Selbst, 1994).

## **2. Dukungan sosial**

Dukungan sosial merupakan salah satu hal yang dapat meningkatkan persistensi (kegigihan). Zaleski (dalam Seligman & Peterson, 2004) menemukan bahwa individu yang memiliki hubungan yang dekat dan suportif lebih dapat bertahan (persist) dan mengerahkan upaya dibandingkan individu yang tidak memiliki hubungan dekat dan suportif. Vallerand, Fortier dan Guay (dalam Seligman & Peterson, 2004) menjelaskan bahwa self-determination merupakan tautan yang menghubungkan dukungan sosial dengan kegigihan. Dalam penelitiannya dengan anak sekolah, dukungan sosial menimbulkan self-determination yang akhirnya menimbulkan persistensi (kegigihan) yang lebih

baik di bidang akademik (diukur dari kecenderungan siswa menyelesaikan sekolah atau putus sekolah) sedangkan penurunan dukungan sosial mengarah pada penurunan self-determination dan menimbulkan peningkatan kecenderungan siswa putus sekolah.

### **3. Feedback**

Menerima feedback positif berkontribusi dalam meningkatkan persistensi (kegigihan). Dalam penelitian Kelley, Brownell, dan Campbell (dalam Seligman & Peterson, 2004) menunjukkan bahwa ketika ibu memberi feedback yang bersifat positif dan korektif kepada anaknya yang berusia 2 tahun, anak tersebut bertahan (persist) lebih lama baik dalam tugas yang mudah ataupun tugas susah. Keuntungan dari feedback positif tidak sepenuhnya ditemukan seragam. Paulus dan Konicki (dalam Seligman & Peterson, 2004) menemukan bahwa evaluasi negatif dari orang lain mengarahkan individu untuk lebih persistensi dalam tugasnya dibandingkan dengan evaluasi positif atau tanpa evaluasi. Mueller dan Dweck (dalam Seligman & Peterson, 2004) menemukan bahwa anak-anak yang dipuji kemampuan intelektualnya setelah kegagalan pertama kurang gigih dan kurang menikmati tugas yang diberikan kepadanya dibandingkan anak yang dipuji usahanya.

Eisenberger (dalam Seligman & Peterson, 2004) menyatakan bahwa antara feedback dan kegigihan memiliki hubungan linier dimana penguatan dapat meningkatkan persistensi (kegigihan), tetapi Drucker (dalam Seligman & Peterson, 2004) menemukan hubungan kurvalinear dimana penguatan pada



tingkat menengah dapat meningkatkan persistensi (kegigihan) dan penguatan pada tingkat tinggi dan rendah mengurangi persistensi (kegigihan).

## **2. Passion**

(Agustinus, 2014:2) menjelaskan bahwa Passion adalah gairah, semangat yang menggebu untuk mencapai tujuan, sebuah keinginan besar, kesiapan untuk menderita untuk melakukan dan mewujudkannya.

(Eghrari, Patrick, & Leone, 1994) mengemukakan bahwa passion merupakan kecenderungan kuat terhadap aktivitas yang disukai, yang mereka lakukan bahwa itu penting, dan mereka memberikan waktu dan tenaga yang dimiliki untuk aktivitas tersebut.

### **a. Konsistensi Minat (Consistency of Interest)**

Duckworth, Peterson, Matthews, dan Kelly (2007) memperkenalkan konstruk 2grit sebagai ketahanan dan semangat untuk mencapai tujuan jangka panjang, dan menunjukkan bahwa grit memprediksikan prestasi pada area yang menantang tanpa melihat talenta. Di *U.S. Military Academy, West Point*, kadet yang memiliki grit tinggi lebih sedikit yang drop out dibandingkan dengan temannya yang memiliki grit rendah, meskipun memiliki skor SAT tinggi dan ranking atas di sekolah. Di empat sampel terpisah, grit sedikit memiliki hubungan negatif dengan intelegensi

Konsistensi minat yang tinggi menunjukkan adanya kemampuan mempertahankan minat pada satu tujuan. Orang yang memiliki konsistensi minat yang tinggi tidak mengubah tujuan yang telah ditetapkan, tidak mudah teralihkannya, dan mempertahankan minat dalam waktu jangka panjang.

Seorang pengusaha akan terus melanjutkan studinya dan dapat mempertahankan tujuannya yang telah ditetapkan dari awal dan konsisten dalam jangka waktu yang panjang untuk mendapatkan hasil yang optimal dan memuaskan sehingga apa yang menjadi tujuan dan keinginan seorang pengusaha tersebut bisa terwujud. Minatnya selalu konsisten dan terarah. Tidak mudah terpengaruh oleh gangguan yang ada serta pikirannya tidak mudah teralihkannya. Ketika seorang pengusaha memiliki konsistensi minat yang tinggi, akan terlihat perilaku dimana akan langsung mengerjakan tugasnya dengan antusias tanpa menundanya, pikirannya tidak mudah teralihkannya dengan hal lain.

### **C. Faktor-faktor yang Berhubungan dengan Grit**

(Duckworth, 2007) Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi grit pada diri individu adalah sebagai berikut :

#### **1. Pendidikan**

Penelitian yang dilakukan oleh Duckworth dan kolega (2007) menemukan adanya pengaruh pendidikan terhadap grit. Orang yang lebih berpendidikan memiliki grit yang lebih tinggi dibandingkan dengan yang kurang berpendidikan pada usia yang sama.

## **2. Usia**

Penelitian yang dilakukan oleh Duckworth dan kolega (2007) menemukan adanya pengaruh usia terhadap grit. Orang dengan usia yang lebih dewasa memiliki grit yang lebih tinggi dibandingkan dengan orang yang berusia lebih muda. Hal ini dikarenakan orang yang lebih tua memiliki pengalaman untuk menghadapi tantangan.

## **3. Conscientiousness**

Hasil penelitian Duckworth dan kolega (2007) menyatakan bahwa grit berhubungan positif dengan *Conscientiousness*. *Conscientiousness* berhubungan dengan pilihan untuk berpindah karir pada seseorang. Orang yang memiliki *conscientiousness*, usia, dan pendidikan tinggi 35% lebih kecil kemungkinannya untuk berpindah karir.

## **4. Berpindah Karir (Career Change)**

Duckworth dan kolega (2007) menemukan bahwa orang dengan grit lebih tinggi akan berpindah karir lebih sedikit dibandingkan dengan orang yang memiliki grit yang rendah.

## **5. Prestasi**

Berdasarkan disertasi Duckworth (2006), mahasiswa yang memiliki grit tinggi memiliki prestasi yang lebih baik dibandingkan dengan temannya yang memiliki grit rendah.

### **c. Sumber Daya Psikologis yang Mempengaruhi Peningkatan Grit**

*U.S. Department of Education* merumuskan tiga sumber daya psikologis yang dapat meningkatkan grit, yaitu :

#### *a. Mindset*

Academic mindset adalah sumber daya psikologis yang diperlukan seorang wirausahawan untuk memahami diri mereka sebagai pengusaha, lingkungan di tempat bekerja, dan hubungan pengusaha dengan wirausaha yang lain. Hal ini termasuk

keyakinan, sikap, mental, nilai, dan cara mempersepsikan diri. Pola pikir ini berpengaruh kuat pada performa dan perilaku pengusaha dalam menghadapi tantangan.

Mindset dapat terbagi menjadi tiga kategori berdasarkan karakteristik lingkungan wirausaha: (1) keyakinan mengenai kemampuan diri (2) nilai dan tujuan, dan (3) keyakinan mengenai hubungan sosial. (Dweck, 2011; Yeager & Walton, 2011)

#### *b. Effortfull Control*

Duckworth menuliskan sumber daya psikologis yang membuat seorang pengusaha menjadi konsisten adalah *self discipline* dan *self control*.

#### d. Wirausaha

##### A. Pengertian Wirausaha

Berwirausaha merupakan suatu kegiatan bisnis dengan perencanaan yang matang untuk mencapai keberhasilan yang sudah prediksikan serta melakukan studi lapangan untuk melihat ssebuah kesempatan. Menurut Tando ( 2013 : 5) wirausaha adalah orang orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil keuntungan dari padanya dan mengambil tindakan-tindakan yang tetap untuk mencapai kesuksesan. Sedangkan menurut sumarsono (2013 : 1) Wirausaha adalah seseorang yang berani mengambil resiko seperti petani, pedagang, pengrajin, dan milik usaha lainnya yang

berani membeli produk baku pada harga tertentu dan menjualnya pada harga yang belum ditentukan sebelumnya, oleh karena itu orang-orang ini bekerja pada suatu situasi dan kondisi yang beresiko.

Menurut Geoffrey G. Meredith, para wirausaha adalah individu-individu yang berorientasi kepada tindakan-tindakan dan motivasi yang tinggi dalam mengambil resiko guna sampai pada tujuannya. Sedangkan menurut Peter F. Drucker, seorang pelaku usaha adalah yang mempunyai kemauan yang keras untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia usaha yang sesuai dengan kenyataan serta mampu mengembangkannya.

Dengan kesimpulan sederhana kegiatan berwirausaha adalah kegiatan seseorang yang mampu menganalisa situasi dan kondisi, membaca adanya kesempatan untuk diikuti serta memahami potensi kesuksesan dan kegagalan untuk meningkatkan penghasilan.

#### B. Minat Berwirausaha

Minat berwirausaha merupakan tindakan mengambil keputusan dari ketersediaan diri untuk bekerja keras dan tekun dalam berwirausaha agar mencapai tujuan usaha yang direncanakan. Minat berwirausaha sangat berkaitan dengan tindakan-tindakan untuk menanggung segala resiko-resiko dalam berusaha dengan upaya belajar dari kegagalan yang sudah melewatinya. Minat berwirausaha hadir pada saat seseorang memiliki pengetahuan dan informasi tentang wirausaha yang diamatinya, kemudian berusaha untuk terlibat di dalamnya serta ada keinginan untuk melakukan kegiatan tersebut.

Pengertian Minat .....

Pengertian wirausaha...

### C. Pengertian kesuksesan

Kesuksesan adalah sebuah istilah yang memiliki makna yang bermacam-macam, penggunaan kata sukses tergantung dengan apa yang menjadi obyek untuk dikatakan sebagai sesuatu yang sukses. Beberapa tokoh mengartikan sukses bermacam-macam. Menurut Poerwardaminta (2007), Kamus Besar Bahasa Indonesia, sukses memiliki arti yang sederhana tapi mendalam. Kata "sukses" didefinisikan sebagai berhasil atau beruntung. Sehingga kesuksesan berarti keberhasilan atau keberuntungan. Dalam kamus Bahasa Inggris success berarti keberhasilan dan hasil baik. Jadi, kesuksesan itu merupakan keberhasilan seseorang dalam mencapai sesuatu. Helmet (2012) Keberhasilan merupakan suatu pencapaian terhadap keinginan yang telah kita niatkan untuk kita capai atau kemampuan untuk melewati dan mengatasi dari satu kegagalan ke kegagalan berikutnya tanpa kehilangan semangat. Keberhasilan erat kaitannya dengan kecermatan kita dalam menentukan tujuan sedangkan tujuan merupakan suatu sasaran yang sudah kita tentukan. Dari pengertian yang telah dijabarkan di atas dapat dipahami bahwa keberhasilan atau kesuksesan adalah suatu keadaan dimana seseorang mampu merealisasikan sebuah rencana-rencana untuk mencapai tujuan yang di tetapkan sebelumnya.

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **A. Jenis Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif merupakan suatu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, yang secara holistik dan dengan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan bahasa holistik, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan metode alamiah (Moleong, 2009 : 6)

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan studi kasus (case study). Studi kasus adalah penelitian tentang status subjek yang berkenaan dengan suatu fase spesifik dari keseluruhan personal. Subjek penelitian dapat saja baik dari individu, kelompok, lembaga, maupun masyarakat. Tujuan dari studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara detail tentang latar belakang, sifat-sifat serta karakteristik-karakteristik yang khas dari kasus maupun status individu, yang kemudian sifat-sifat di atas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum (Nasir, 2005 : 66-67).

Susilo Rahardjo & Gudnanto (2011) menyatakan bahwa studi kasus merupakan metode yang diterapkan untuk memahami individu lebih mendalam dengan dipraktikkan secara integratif dan komprehensif. Hal ini dilakukan agar peneliti dapat mengumpulkan data informasi terkait dengan hal yang diteliti pada individu dan mendapatkan pemahaman yang mendalam mengenai individu. Dalam hal ini peneliti studi kasus berusaha menelaah secara luas dan mendalam yang dialami oleh subjek melalui wawancara dan observasi.

## **B. Subyek Penelitian**

Menurut Amirin (1989) Subjek penelitian merupakan Seseorang atau hal yang akan diperoleh keterangan dan informasi tentang individu yang berkaitan dengan hal yang ingin di teliti. Subyek penelitian ini terdiri dari tiga tingkatan, yaitu:

- Mikro adalah tingkat terkecil dari subjek penelitian, dan hanya dalam bentuk individu.
- Meso adalah tingkat subjek penelitian dengan lebih anggota, misalnya, keluarga dan kelompok.
- Sebuah tingkat makro dengan anggota dari subyek penelitian yang sangat banyak seperti komunitas atau masyarakat luas.

Yang dilakukan oleh peneliti termasuk subyek penelitian mikro karena hanya dalam bentuk individu. Peran subjek penelitian adalah untuk memberikan umpan balik dan informasi yang terkait dengan data yang dibutuhkan oleh peneliti, serta memberikan masukan kepada para peneliti, baik secara langsung maupun tidak langsung. Kerlinger (1978)

## **C. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini di laksanakan di salah satu bascame Melia Sehat Sejahtera yang beralamatkan di tlogomas di jl. Tirta Rahayu No VI Kec. Landungsari, Kota Malang, Jawa Timur 6515. Alasan penelitian dilakukan di tempat ini adalah karena bascame tersebut yang mendirikan adalah RF untuk bisa mengembangkan jaringan-jaringannya. Sehingga RF setiap hari membantu jaringannya di bascame tersebut.

## **D. Sumber Data**

Menurut Sugiyono (2009:225) bila dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sumber sekunder. Sumber primer adalah



sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, dan sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Disini peneliti menggunakan sumber primer, dimana peneliti secara langsung mendapatkan informasi dari subyek.

## **E. Metode dan Alat Pengumpulan Data**

Penelitian ini menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi.

### **a. Wawancara**

Menurut Riyanto (2010:82) wawancara merupakan metode pengumpulan data yang menghendaki komunikasi langsung antara penyelidik dengan subyek atau responden. Menurut Afifuddin (2009:131) wawancara adalah teknik pengambilan data dengan cara menanyakan sesuatu kepada seseorang yang menjadi informan atau responden.

Tujuan penggunaan teknik wawancara dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui proses yang dilalui oleh subyek dengan kegigihan dan kesabarannya hingga bisa mencapai impiannya.

### **b. Observasi**

Menurut Widoyoko (2014:46) observasi merupakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang nampak dalam suatu gejala pada objek penelitian.

Observasi ini bertujuan untuk memungkinkan peneliti dapat berkomunikasi secara akrab dan leluasa dengan observee. Sehingga memungkinkan untuk mendapatkan data yang detail terhadap hal-hal yang ada dalam subjek yang sedang diteliti.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi digunakan untuk mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah dan sebagainya (Arikunto, 2002 : 206). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik dokumentasi dengan foto untuk pengarsipan dan memperkuat instrument lainnya.

**F. Keabsahan Data**

Untuk mengetahui keabsahan data, peneliti menggunakan metode triangulasi. Triangulasi adalah cara yang paling umum digunakan dalam penjaminan validitas data dalam penelitian kualitatif. Triangulasi merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan data atau sebagai pembanding terhadap data tersebut.

Menurut Sugiyono (2006 : 267), Validitas merupakan drajat ketetapan antara data yang terjadi pada objek penelitian dengan daya yang dapat dilaporkan oleh peneliti. Penelitian ini menggunakan tiga macam triangulasi, yaitu sebagai berikut (Sugiyono, 2006 : 273-274):

1. Triangulasi sumber data yang berupa informasi dari tempat, peristiwa dan dokumen serta arsip yang memuat catatan terkait dengan data yang dimaksud.
2. Triangulasi teknik atau metode pengumpulan data yang berasal dari wawancara, observasi , dan dokumen.
3. Triangulasi waktu pengumpulan data merupakan kapan dilaksanakannya triangulasi atau metode pengumpulan data.

## **G. Prosedur Penelitian**

Terdapat dua prosedur atau tahapan dalam penelitian ini yang harus dilakukan oleh peneliti, sebagai berikut:

1. Tahap Penelitian
  - a. Menyusun rancangan atau desain penelitian yang akan digunakan.
  - b. Menyiapkan Hal-hal yang harus dipersiapkan: perlengkapan penelitian seperti kamera, *recorder*, buku tulis, bulpoin, dan lain-lain, peneliti memaparkan tujuan penelitian terhadap subyek.
  - c. Memanfaatkan informasi dan mengumpulkan data penelitian. Informasi adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi dan subjek penelitian.
2. Tahap Pembuatan Laporan

Pada tahap terakhir ini yang dilakukan adalah menyusun data yang telah diperoleh dari hasil penelitian untuk kemudian dianalisis dan dideskripsikan sebagai suatu pembahasan hasil penelitian. Penyusuna laporan berdasarkan hasil analisis dan konsultasi dengan dosen pembimbing. Pelaksanaan evaluasi atas hasil penelitian juga termasuk kedalam tahapan ini

## **H. Analisis Data**

Setelah data terkumpul kemudian dilakukan analisis data. Menurut Bogdan dan Biklen (1990 : 189) analisis data merupakan proses mencari dan mengatur secara sistematis transkrip wawancara, catatan lapangan, dan bahan lain yang telah anda himpun untuk menambah pemahaman anda sendiri mengenai bahan-bahan itu semua untuk

memungkinkan dilaporkan dengan apa yang telah ditemukan kepada pihak lain. Metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif.

Menurut Supriyo (2008:15) metode analisis deskriptif dalam studi kasus adalah pemberi makna berdasarkan pertimbangan tolok ukur tertentu.

#### d. Analisis Data Deskriptif Studi Kasus

Dalam tahapan analisis data studi kasus selalu dibarengi dengan diagnosis, dimana dalam diagnosis terdapat teknik yang harus diperhatikan agar dapat memperoleh makna itu sendiri. Hal ini didukung oleh pendapat Supriyo (2008 : 15) yang menyatakan bahwa untuk memperoleh makna tentang diagnosis, dapat dilakukan dengan teknik content analisis, logik analisis dan komparatif analisis. Maksudnya adalah berdasarkan data yang telah terkumpul dan dikualitatifkan, selanjutnya dicari hubungan antara data pada tiap variabel dan dibandingkan hingga mencapai kesimpulan berupa asumsi-asumsi yang secara logik dapat dipertanggungjawabkan.

Langkah-langkah untuk menganalisis data yang telah diperoleh tersebut, menurut Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2007: 337) adalah:

#### 1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan proses merangkum, memilih data-data pokok, memfokuskan pada data penting, mencari tema dan polanya serta membuang yang tidak diperlukan. Penjelasan dan pendapat lain bahwa dalam mereduksi data, peneliti dipandu oleh tujuan penelitian yang akan dicapai. Tujuan utama dari penelitian kualitatif adalah terletak pada temuan. Oleh karena itu, apabila peneliti dalam melakukan penelitian menemukan segala sesuatu yang dilihat aneh, asing, tidak

dikenal, dan belum memiliki pola, justru inilah yang harus menjadi titik perhatian dan melakukan reduksi data (Sugiyono, 2009: 93).

## 2. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan dengan tujuan agar peneliti dapat dengan mudah memahami apa yang terjadi dan memudahkan peneliti dalam merencanakan langkah kerja selanjutnya. Penyajian data juga bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sebagainya. Bentuk yang paling sering menampilkan data untuk data penelitian kualitatif berupa teks naratif yang terkait dengan dinamika psikologis subyek pelaku wirausaha melia sehat sejahtera

## 3. Penarikan kesimpulan

Analisis yang dilakukan selama pengumpulan data dan sesudah pengumpulan data digunakan untuk menarik kesimpulan sehingga menemukan pola tentang peristiwa-peristiwa yang terjadi. Penarikan kesimpulan adalah temuan berupa deskripsi atau gambaran mengenai suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas atau remang-remang sehingga setelah diteliti menjadi lebih jelas. Kesimpulan akhirnya diharapkan dapat diperoleh setelah pengumpulan data selesai.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN

#### A. Perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera

Bisnis Melia sehat sejahtera adalah salah satu perusahaan *multi level marketing*. Pada awalnya perusahaan ini bernama PT. Melia Summit Indonesia, kemudian berganti nama PT. Melia Nature Indonesia, dan diresmikan dengan nama PT. Melia Sehat Sejahtera. Perusahaan ini didirikan oleh Ir. Sukur H. Nababan pada tahun 2002, yang berkantor pusat di gedung Graha Grace Jl.Minangkabau No 58 Setia Budi Jakarta Selatan. Perusahaan melia sehat sejahtera bergerak dibidang Network Marketing yang memasarkan produk-produk kesehatan yang berasal dari Propolis dan Melia biyang dengan menggunakan sistem pemasaran jaringan atau binary networking. 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).

Pada tahun 2003 PT. Melia Sehat Sejahtera mendapatkan Izin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB) yang dikeluarkan oleh Direktorat Perdagangan Dalam Negeri – Departemen Perdagangan Republik Indonesia dengan No. 61/PDN/IUPB/XII/2003. Pada tahun 2006, Izin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB) kemudian diperbaharui kembali dengan IUPB no. 01/PDN/IUPB–PB/1/2006. Sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang dikeluarkan oleh pemerintah, maka IUPB tersebut kemudian diperbaharui oleh PT. Melia Nature Indonesia menjadi Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dengan nomor registrasi: 62/PDN-2/SIUPL/PP/10/2006.

Ir. Sukur H. Nababan mendirikan PT. Melia Sehat Sejahtera termotivasi pertama kali karena melihat keadaan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) yang begitu buruk di Indonesia. Beliau melihat bahwa banyak para pelaku bisnis *Multi Level Marketing* atau *networker* mengalami kegagalan. Ir. Sukur H. Nababan mengatakan bahwa kegagalan tersebut bukan disebabkan oleh *networker* sendiri, melainkan karena perusahaan MLM itu sendiri. *Marketing plan* atau konsep kerja yang ada pada perusahaan MLM tersebut lebih berpihak kepada perusahaan. Dengan kata lain maketing plan yang ada dalam perusahaan MLM sering kali hanya memberikan keuntungan pada perusahaan bukan kepada member. Beliau menjabarkan beberapa faktor yang menyebabkan para *networker* gagal dalam bisnis *Multi Level Marketing* yakni dikarenakan:

1. Perusahaan MLM terlalu lama membayar bonus kepada member yakni 1 bulan bahkan ada yang 2 bulan.
2. Perusahaan MLM memberlakukan sistem peringkat pada member dengan memberikan iming-iming berupa reward mobil mewah, rumah mewah, kapal pesiar, perjalanan ke luar negeri dan lain sebagainya
3. Perusahaan memperlakukan sistem tutup poin serta perhitungan bonus yang rumit

Ir. Sukur H. Nababan melihat bahwa selama marketing plan berpihak pada perusahaan, maka para pelaku bisnis Multi Level Marketing akan mengalami kegagalan. Dorongan inilah akhirnya membuat Ir. Sukur H. Nababan ingin mendirikan sebuah perusahaan Multi Level Marketing yang berpihak kepada member. Ir. Sukur H. Nababan juga ingin membuat perusahaan MLM yang dapat menjadi salah satu peluang bisnis, yang dapat mensejahterakan rakyat. Hingga pada akhirnya, Ir. Sukur H. Nababan berhasil mendirikan PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA, dimana Beliau sendiri bertindak sebagai

member pertama di PT. Melia Sehat Sejahtera. Saat ini Ir. Sukur H. Nababan merupakan Top Leader 001 di Perusahaan Melia Sehat Sejahtera.

## **B. Tahap pelaksanaan penelitian**

Penelitian ini dilakukan beberapa tahap oleh peneliti. Peneliti memilih topik eksplorasi grit pada member melia sehat sejahtera karena terdapat fenomena yang menarik dan perlu diketahui lebih dalam mengenai *Grit* oleh pelaku usaha member melia sehat sejahtera sehingga perlu diangkat menjadi sebuah penelitian.

Fenomena lainnya mengenai fakta dilapangan bahwasanya banyak dari masyarakat yang menilai bisnis MLM adalah suatu hal yang negatif. Karena paradigma masyarakat memahami MLM adalah bisnis tipu menipu, prospek-prospek orang, menguntungkan orang yang diatas, dll.oleh sebab itu peneliti menganggap fenomena ini menarik dengan bertahannya para member melia hingga bertahun-tahun lamanya. Dengan kata lain mereka mampu bertahan pada situasi beberapa lingkungan sosial yang menolak mereka.

Peneliti mengambil dua subyek penelitian karena jumlah tersebut sudah mewakili kriteria. Proses penelitian berlangsung dari bulan desember 2019 hingga november 2020 terhitung mulai wawancara awal hingga penelitian berlangsung. Proses wawancarapun dengan mengacu pada indikator pembahasan untuk peneliti. Proses wawancara bersifat tidak membatasi pertanyaan yang diajukan dan jawaban yang diberikan subyek. Namun lebih membantu serta mengarahkan dalam mendalami satu kasus serta data yang diperoleh dari subyek. Selain hal tersebut terdapat juga alat perekam yang membantu peneliti untuk menyusun transkrip wawancara, yang kemudian akan menjadi bahan pembahasan.



### C. Profil dan Biografi Subyek

Profil dan biografi subyek Profil dan biografi subjek dibutuhkan dalam proses penggalian data agar peneliti mengetahui secara mendalam subjek yang akan ditelitinya. Selain itu informasi ataupun keterangan yang ditemukan juga berguna sebagai data pendukung dari data penelitian.

Pengambilan data dalam penelitian ini berdasarkan dari subjek primer dan subjek sekunder. Subjek primer merupakan subjek utama dalam penelitian ini. Adapun subjek sekunder ialah subjek yang dapat mengkonfirmasi kebenaran data yang telah dipaparkan oleh subjek primer dan datanya digunakan untuk memperkuat hasil penelitian. Subjek sekunder ini merupakan individu yang mengenal subjek primer dan mengetahui kesehariannya sehingga dapat memberikan informasi dan keterangan yang mendukung.

Subjek dalam penelitian ini berjumlah dua orang, yaitu laki-laki dan perempuan yang keduanya merupakan member perusahaan PT Melia Sehat Sejahtera.

#### 1. Subjek 1

Nama	: R (Inisial)
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Tempat & tanggal lahir	: Jombang, 25 Juni 1997
Usia	: 23 tahun
Alamat	: Jombang
Agama	: Islam
Pekerjaan	: Mahasiswa
Pendidikan	: Menempuh S1 Management

Subyek pertama merupakan seorang mahasiswa di universitas Muhammadiyah malang. Subyek mengikut melia sejak tahun 2014 ketika ia masih duduk dibangku sekolah SMA. Subyek lahir di Jombang pada tanggal 25 juni 1997 dan memutuskan untuk melanjutkan pendidikannya di universitas Muhammadiyah malang. Subyek merupakan anak pertama dari dua bersaudara yang menyukai tentang dunia bisnis.

## **2. Subyek 2**

Nama	: D (Inisial)
Jenis Kelamin	: Perempuan
Tempat & Tanggal lahir	: Malang, 03 Maret 1996
Usia	: 24 tahun
Alamat	: Malang
Agama	: Islam
Pekerjaan	: Wirausaha
Pendidikan	: S1 PGMI

Subyek kedua merupakan pengusaha wanita yang saat ini selain melia ia menambah usahanya dibidang hijab dan pakaian. Subjek memulai usaha barunya sejak tahun 2018 sekitar bulan agustus. Subjek lahir di Malang pada tanggal 03 Maret 1996 dan bertempat tinggal di Belimbing Malang Jawa timur. Subyek merupakan seorang anak ke dua dari dua bersaudara yang tertarik dibidang wirausaha.

## **D. Temuan Lapangan**

Berikut merupakan data temuan dilapangan yang telah didapatkan dari proses wawancara:

### **1. Pemaparan Data**

## **1. Subjek Rf**

### **1.1 Deskripsi diri Rf**

Rf adalah subjek pertama yang berusia 22 tahun. Statusnya saat ini sebagai mahasiswa yang sedang menempuh strata -1 disalah satu perguruan tinggi negeri dikota malang. Dia menjadi karakteristik sampel peneliti karena dia mampu bertahan di melia lebih dari 3 tahun. Walaupun ia banyak dicaci dan mendapatkan banyak penolakan selama menjadi member melia. Namun, Rf mampu membuktikan keberhasilannya dengan tercapainya tujuan yang ia inginkan dalam jangka panjang. Profesi orang tua Rf adalah seorang wirausahawan. Ayahnya memiliki usaha penggilingan padi, sedangkan profesi ibunya sebagai ibu rumah tangga.

Rf bergabung di melia Pada saat masih duduk di bangku SMA tahun 2014 pada saat menjelang ujian UN. Semasa disekolah Rf belum pernah memiliki pengalaman usaha ataupun bekerja. Namun, ketika ada yang menawarkannya bisnis Melia, Rf merasa tertarik karena Rf ditunjukkan video orang yang bisa beli mobil dalam waktu yang singkat, Rf diceritakan bagaimana mereka mendapatkan mobil tersebut, Rf dijelaskan bahwa dimelia dapat berpenghasilan 100ribu/hari, apabila bergabung dibisnis melia bisa belajar menjadi pemimpin, dan Rf tertarik karena dijelaskan bahwa bisa buka kantor sendiri didaerahnya, dan Dibayar secara transparan dari perusahaan.

Rf ditawarkan bisnis melia dari orang yang tidak ia kenal sebelumnya, Rf ditawarkan bisnis melia dari sosmed, Rf dikenalkan lewat sosmed pada malam hari sedangkan paginya diajak ke kantornya, Rf ingin membelikan mobil untuk

orangtuanya, Rf ingin biaya kuliah sendiri dan bisa investasi, Bagi Rf Melia adalah bisnis kemanusiaan Bukan hanya dapat material, tapi juga pendidikan karakter.

## **1.2 Deskripsi Data**

### **a. Definiteness of Purpose (Kejelasan Tujuan)**

Mengetahui penyebab awal Rf mengikuti bisnis melia adalah karena Pada saat Rf bergabung dengan melia, salah satu member melia menunjukkan video tentang keberhasilan seorang leader yang mampu membeli mobil dalam waktu yang singkat. Sehingga Rf tertarik bergabung dibisnis melia. RF ingin ketika pelepasan SMA sudah bisa bawa mobil bersama ibunya. bagi Rf dengan membelikan mobil hasil usaha sendiri termasuk hal yang dapat membanggakan dan membahagiakan kedua orangtuanya.dan bagi Rf itu adalah hal yang menyenangkan dan membahagiakan. kebahagiaan menjadi sangat penting dilakukan karena kebahagiaan merupakan cita-cita tertinggi yang selalu ingin diraih oleh semua setiap manusia dalam tindakannya (Ryff, 1989)

pada saat mengikuti bisnis Melia Rf tidak memiliki pengalaman kerja dan bisnis, hal tersebut tidak dipermasalahkan di melia karena yang dilihat adalah kemauan dan kinerja member. Menurut Fauziah (2013) Dengan memiliki kemauan yang kuat mampu menjadi daya penggerak untuk tak lelah meraih impian. Impian positif kita bisa terwujud dengan memiliki kemauan yang kuat. Rf akan berusaha untuk mencapai tujuannya dan bertahan dalam pilihannya dalam waktu yang panjang. ini sesuai dengan penjelasan yang dikemukakan Agustinus (2014) bahwa semangat yang menggebu untuk mencapai suatu tujuan dan keinginan adalah salah

satu indikator passion. Dan Ciputra (2011) menjelaskan bahwa Seseorang yang persistent akan tetap berusaha untuk mewujudkan mimpi.

Selain ingin membuat orangtuanya bangga, Rf menginginkan dirinya menjadi orang yang bermanfaat seperti memberikan sebagian hartanya kepada orang yang membutuhkan. Rf mencontohkannya dengan memberikan nasi bungkus untuk jama'ah sholat jum'at yang biasanya diadakan di masjid pertigaan setelah alfamidi. Menurut Frankl (dalam Kuswara, 1987), dengan mengarahkan diri pada kehidupan religius yang mampu memberi kemanfaatan untuk orang lain yang berarti seseorang mendapat kesempatan untuk berkembang secara maksimal dalam memperoleh pemahaman yang utuh serta lebih mendalam tentang eksistensinya. Jadi, dalam hal ini religiusitas dapat dilihat dari sejauh mana seseorang telah berhasil menginternalisasikan dan mengamalkan ajaran agamanya dalam kehidupan sehari-hari, bukan dari kegiatan beribadah secara ritual. Pengamalan tidak hanya kegiatan yang kasat mata saja tetapi juga kegiatan yang terjadi dalam hati seseorang dan bagaimana seseorang tersebut mampu mengaplikasikan dalam bentuk perilaku. Hal ini juga dialami oleh member melia, yaitu mendapatkan kesempatan untuk menemukan hidup yang penuh arti. Individu akan merasa bermakna dengan memberikan sebagian hartanya kepada orang yang membutuhkan dan mampu berbagi kepada sesama.

Rf pertama kali bergabung melia sudah menetapkan tujuannya, Ketika merasakan tidak semangat Rf selalu teringat tujuannya. ketika awal bergabung di melia salah satu tujuannya yakni ingin memiliki mobil. Orang yang gigih dalam berusaha akan lebih dapat mencapai tujuannya dan memenuhi kebutuhan atau

kepuasan dirinya sehingga ia memiliki kesejahteraan lebih tinggi (Jin & Kim, 2017) karena ketahanannya dalam berusaha. meskipun menghadapi hambatan-hambatan dalam mencapai tujuan jangka panjangnya namun mampu bertahan dan berusaha untuk mewujudkannya. (Duckworth, 2016)

#### **b. Co- Operation (Support System)**

Dukungan (*Support System*) sangat diperlukan dalam menjalankan usaha. Support yang sangat diperlukan bagi Rf ketika bergabung dibisnis melia adalah dukungan dan restu dari orangtua. Walaupun Rf tidak mendapatkan modal dari orangtuanya untuk memulai dibisnis melia, namun bagi Rf restu dan do'a serta dukungan dari orangtuanya termasuk hal yang menyenangkan. dukungan orang tua berarti kenyamanan fisik dan psikologis yang diterima oleh anak dari orang tua. Secara umum Pierce dkk. (1996) menggolongkan dua bentuk dukungan sosial, yaitu dukungan emosional dan dukungan instrumental. Dukungan emosional merupakan bentuk dukungan yang menunjukkan bahwa seseorang merasa diperhatikan dan dicintai, sementara dukungan instrumental merupakan bantuan yang diberikan dalam usaha meringankan individu dalam menyelesaikan masalah.

Ibu Rf pertama kali melarangnya untuk bergabung melia karena khawatir sekolahnya terganggu. Sedangkan bapak Rf tidak melarangnya asal Rf mencari modal sendiri dan bertanggungjawab atas pilihannya. Menurut Wiyoto (2001) mengemukakan bahwa tanggung jawab merupakan kemampuan untuk membuat keputusan yang pantas dan efektif. Pantas berarti merupakan menetapkan pilihan yang terbaik dalam batas-batas normal sosial dan harapan yang umum diberikan Untuk meningkatkan keberhasilan, kesejahteraan mereka sendiri. dan tanggapan

yang efektif yang memungkinkan anak mencapai tujuan-tujuan yang hasil akhirnya adalah makin kuatnya harga diri mereka. oleh sebab itu, Rf berusaha mengambil tanggung jawab itu sendiri dengan mencari modal tanpa meminta kepada kedua orangtuanya, dan Rf berhasil membuktikan untuk mendapatkan modal bergabung dibisnis melia. Ibu Rf mengijinkannya untuk bergabung melia karena sudah mendapatkan jaringan di bulan ke 4 setelah bergabung melia, sedangkan Setelah gabung dimelia Rf belum bisa menghasilkan bonus dari melia selama kurun waktu kurang lebih 4 bulan di pertama. Banyak penolakan yang dialami oleh Rf termasuk penolakan dari orang terdekat dan teman-temannya. Rf mampu berkomunikasi baik dengan teman-teman yang sudah menolaknya. ibu Rf berpesan agar Rf tetap mampu menjalani sekolahnya dengan baik.

**c. Accurate Knowledge**

Menjalankan bisnis diperlukan untuk memahami ilmunya agar tahu strategi yang bagus dalam mengembangkan sebuah usaha. Disisi lain sangat diperlukan untuk memiliki mental pantang menyerah ketika mengalami kegagalan. Rf menyadari bahwa sebuah bisnis itu naik turun, tidak selamanya akan ramai. Akan ada persaingan dan kompetitor dalam berbisnis. meskipun begitu, Rf meyakini bahwa rezeki masing-masing orang berbeda walaupun usaha atau pekerjaannya sama.

Apabila Rf m engalami bonusnya turun dan semangat jaringannya turun Rf lebih memilih instrospeksi diri disebabkan karena dia memahami terjadinya penurunan semangat disebabkan oleh dirinya Rf juga memberi pemahaman kepada jaringannya member melia bahwa kegagalan itu faktor dari diri sendiri bukan

disebabkan karena orang lain. Subyek juga menganggap bahwa seseorang tidak akan gagal ketika tetap konsisten melakukan tugas dan tanggungjawabnya seperti prospek. meskipun ada penolakan ketika melakukan prospek namun Rf tidak pernah merasa rugi sudah gabung dimelia karena bagi Rf dimelia modal hanya sekali seumur hidup dan Rf sudah merasakan bonusnya dan beranggapan bahwa dimelia tidak ada ruginya karena bukan hanya ilmu untuk mendapatkan uang namun pendidikan karakter dan mental yang didapatkannya.

Rf memiliki prinsip bahwa seseorang mampu dikatakan berhasil apabila dia mampu memahami ilmunya apa yang sudah dijalankan. Dan terus bergerak konsisten dalam melakukan tugas dan tanggungjawabnya. Dimelia tugas dan tanggungjawabnya adalah prospek, follow up, home sharing, training, sebar brosur untuk mengenalkan bisnis melia ke banyak orang. Rf beranggapan bahwa dimelia adalah bisnis pencapaian dan pembuktian karena ditunjukkan kepada orang yang diajak untuk bergabung dimelia. Sehingga calon member mudah tertarik karena sudah ada pembuktian pencapaian tersebut.

Rf beranggapan bahwa dia sudah memahami ilmunya di bisnis melia, sehingga dia tidak terbesit untuk berhenti dari melia. Meskipun ketika di prospek mengalami penolakan, namun bagi Rf itu adalah sebuah hukum alam bahwa akan ada yang menolak dan menerimanya. Rf memberikan pilihan kepada orang yang baru diajak untuk bergabung dibisnis melia bahwa jika dia ingin memilih menjadi seorang pekerja yang penghasilannya tetap atau seorang pengusaha yang penghasilannya belum jelas namun bisa lebih tinggi atau rendah yang sesuai kinerja

#### **d. Koding Will power**



Pertama kali ketika bergabung dibisnis melia Rf tidak mendapatkan ijin dan restu dari ibunya. Namun berkat kesungguhan Rf untuk terus membuktikan kepada ibunya dengan konsisten. Dengan itu ibunya memberi restu. Meskipun mengajak orang banyak untuk bergabung dibisnis melia namun, penolakan yang dialami Rf juga banyak yang pada akhirnya ada yang menerimanya. Seiring waktu Rf mendapatkan jaringan (*downline*). Ada yang teman kelas, teman desa berbeda sekolah. Sehingga subyek memiliki 3 downline diawal bergabung bisnis melia.. Rf merasa tambah semangat dan yakin untuk bisa sukses setelah merasakan hasil bonus pertamakali dari melia. melihat kinerja Rf tersebut ibunya mengizinkan Rf untuk menjalani bisnis melia.

Orang yang menjadi Jaringan (*Downline*) yang diajak Rf adalah adik kelasnya ketika duduk dibangku sekolah SMA. Jaringan Rf tidak memiliki modal untuk bergabung dibisnis melia. Sehingga jaringan Rf harus berusaha untuk mencari modal agar bisa bergabung dibisnis melia. Rf memberi saran apa yang dimiliki oleh temannya tersebut agar dijual terlebih dahulu untuk bisa bergabung dibisnis melia. Langkah yang diambil oleh jaringan Rf adalah dengan menjual notebook satu-satunya. dan Rf menemaninya untuk menjual notebooknya. Mereka mendapatkan pembeli dari kota kediri dan mereka berangkat dari jombang ke kediri untuk menjual notebook yang dimiliki oleh teman Rf tersebut. Dia adalah jaringan pertama yang dimiliki oleh Rf. Serta mendapatkan bonus pertama kali dari temannya tersebut karena sudah mau bergabung dibisnis melia

**e. Self Relience**

Rf memiliki prinsip dalam hidupnya bahwa seseorang tidak akan menemui kegagalan apabila orang tersebut memiliki ilmu yang sedang dia lakukan dan paham apa yang sedang di perjuangkan. Meskipun belum mendapatkan hasil diawal berjuang dimelia. Namun, Rf tidak menyerah untuk terus berusaha memahami ilmu bisnis melia. Sehingga Rf menganggap akan menjadi mudah dalam menjalankan bisnis dimelia. Rf selalu mau belajar dan berusaha mempraktekkan ilmu yang sudah ia pelajari dimelia. Baginya berjuang diusia muda itu akan membuahkan hasil dimasa tuanya nanti. Rf memiliki keyakinan untuk mampu mencapai makna kesuksesannya. Bagi Rf sebuah keyakinan itu penting karena mampu mendorong sebuah tindakan.

Rf menyadari bahwa faktor kegagalan itu bukan berasal dari luar diri, melainkan dari dalam diri. Sehingga Rf memahami kegagalan yang dialaminya karena belum memahami seutuhnya ilmu dibisnis melia. Sehingga Rf terus belajar mengosongkan gelas ilmunya agar selalu nambah ilmu baru dan Rf berushaa untuk mempraktekannya. Pada awal bergabung dibisnis melia Rf belum mengikuti pembelajaran (*Training*) sehingga belum memahami langkah demi langkah yang harus dilakukan dibisnis melia. Pertama kali Rf mengikuti pembelajaran yaitu GM (*Gathering Meeting*). Pada saat itu diadakan dikota surabaya di gedung DBL Arena. Setelah mengikuti *training* tersebut Rf memiliki keyakinan penuh untuk bisa mencapai makna suksesnya di Melia Sehat Sejahtera. Dengan keyakinan tersebut Rf menganggap akan menjadi lebih semangat dalam bertindak melakukan tugas dan tanggungjawabnya dibisnis Melia Sehat Sejahtera.

Makna sukses yang dimiliki oleh Rf seperti bisa memberikan sebagian harta yang dimilikinya kepada orang yang membutuhkan, mampu membantu orang lain supaya mendapatkan penghasilan, tidak menyusahkan orang-orang yang dicintainya. Dan mampu menjadi jembatan rezeki buat banyak orang sehingga Rf beranggapan bahwa apa yang dijalani di dunia ini bermanfaat baginya sampai hingga akhirat. Di bisnis melia Rf merasa menemukan itu karena azas bermanfaat mampu Rf lakukan di bisnis yang Rf ikuti saat ini.

**f. Ketahanan Diri**

Dalam proses Rf mengikuti bisnis melia Rf pernah kehilangan informasi tentang *training* melia dari teman-temannya. Karena *Handphone* yang dimiliki Rf pada saat itu hilang. Meskipun begitu Rf tidak berhenti menjalankan tugas dan tanggung jawabnya. Rf tetap prospek mengajak banyak orang untuk bergabung di bisnis melia dengan menyebarkan brosur dan langsung menawarkan bisnis melia dengan mengajaknya ngobrol.

Rf mengalami banyak penolakan bahkan hinaan dari orang-orang yang dia tawarin. Karena banyak yang menganggap bisnis yang ditawarkan Rf adalah bisnis tipu menipu dan bisnis tidak jelas. Rf tetap bertahan dalam kondisi tersebut karena Rf menganggap bahwa mereka belum paham detail apa yang disampaikan Rf tentang bisnis melia. Namun mereka meninggalkannya terlebih dahulu dan langsung menilainya negatif karena tau bisnis melia adalah bisnis MLM (*Multi Level Marketing*). Rf pernah menawarkan bisnis melia terhadap adik kelasnya namun Rf ditolak karena yang diajak tersebut menganggap itu bisnis tidak berkelas karena minta-minta orang untuk bergabung . Akhirnya Rf menjelaskan bahwa

bisnis tersebut bukanlah bisnis minta-minta orang untuk bergabung. Karena tugas Rf hanya menjelaskan tentang bisnis tersebut kepada orang yang ditawarkannya. Perihal orang tersebut mau bergabung atau tidak itu adalah hak yang diajak (*prospek*). Menghadapi hal tersebut bagi Rf membutuhkan kesabaran yang tinggi.

Ketika diawal Rf mengikuti bisnis melia modal paket yang ingin dia ambil adalah 15 paket yang pada saat itu senilai 9 juta. Namun Rf belum mengikuti cukup uang untuk mengambil langsung senilai 15 paket tersebut. Akhirnya di awal dia memutuskan untuk ambil 3 paket terlebih dahulu sehingga bisa menambah paket selanjutnya. Rf berjuang untuk terus tekun agar mendapatkan banyak jaringan sehingga bisa mendapatkan bonus dari melia untuk bisa dia ambil paket lebih banyak lagi.

#### **g. Leadership**

Setelah memahami ilmu dibisnis melia Rf terus mengupgrade diri untuk terus bisa lebih baik dan menghasilkan lebih banyak. Karena berkat ketekunan, kesabaran dan konsistensi dia untuk tetap bertahan dimelia Rf mampu membina beberapa jaringan di bawahnya. Rf mendampingi orang yang sudah bergabung yang Rf ajak dibisnis melia untuk prospek dan presentasi tentang bisnisnya. Rf membantu presentasi untuk memahamkan bisnis ini kepada orang yang belum tau tentang bisnis melia, mengadakan evaluasi untuk jaringannya setiap malam setelah pembelajaran di bascame atau kantor melia. Pada *training workshop* diawal Rf mengajak 3 orang jaringannya dan 6 bulan setelahnya pada Pada saat acara NMT (*New Member Training*) Rf mampu membawa jaringan 20 orang. itu perkembangan yang dialami oleh Rf setelah melewati proses panjang. Dan jaringan

Rf terus berkembang hingga saat ini. Rf selalu melakukan tindakan evaluasi untuk lebih baik bersama jaringannya. Karena bagi Rf itu adalah salah satu bentuk dari kerja keras.

Bagi Rf karakter pemimpin itu adalah yang mampu mempengaruhi bawahannya untuk bisa mencapai tujuan yang diinginkan bersama. Dan di melia Rf merasa berbeda karena di komunitas bisnis melia Rf merasa terbentuk karakter pribadinya dan komunitasnya yang positif. Rf mengatakan bahwa di melia ia bisa mendapatkan 5 kriteria sukses. 1. Bebas financial (mendapatkan bonus dari melia). 2. Berpendidikan (tetap bisa kuliah meskipun menjalankan bisnis di melia. 3. Kesehatan. (ada produk kesehatan propolis di melia untuk meningkatkan imun tubuh) 4. Lingkungan (Teman-teman di melia selalu dibimbing dan di arahkan untuk memiliki mentalitas positif) 5. Azaz bermanfaat (membantu yang lain agar mendapatkan penghasilan juga, berbagi dengan yang lain)

#### **h. Motivasi**

Rf memiliki impian yang baginya tidak bisa dinego. Karena bagi Rf orang yang memiliki motivasi tinggi maka impiannya tidak bisa dinego dengan apapun. Memiliki tujuan yang tidak mudah berubah dan konsisten untuk mencapai tujuannya. Bagi Rf jika impian seseorang bisa dinego berarti tekadnya belum kuat. Rf memberi pemahaman terhadap jaringannya bahwa sukses tidak ada yang instan. Bahwa kesulitan dan kegagalan yang dialami itu pertanda bahwa dia masih hidup dan apabila bisa melewati tantangan tersebut suatu pertanda akan naik kelas

## 1.2. Deskripsi Data subyek D

### a. Desire

D adalah seorang mahasiswi disalah satu kampus negeri malang. Pertama kali subyek bergabung dibisnis melia pada tahun 2015 pada saat itu D berusia 19-20 tahun. D dikenalkan bisnis melia oleh orang yang tidak dikenalnya. D mengetahui informasi tersebut dari facebook yang tidak dikenalnya. Hanya saja D merasa tertarik dengan postingan orang yang mengajaknya perihal sukses diusia muda dengan berbisnis. Sehingga D kirim pesan inbox untuk mengetahui bagaimana caranya agar bisa ikut bisnisnya. Setelah itu D ditawarkan untuk datang ke bascame agar dijelaskan bisnis melia lebih detail.

Setelah memahami penjelasan dari bisnis melia D memutuskan untuk bisa bergabung dibisnis melia. Alasan D bergabung dibisnis melia ialah ingin meringankan beban orangtuanya. Sebelumnya D pernah berjualan pakaian. D membantu menjualkan barang jualan orang lain pada saat itu. tapi dia tidak bisa jualan lagi karena harus diambil barangnya oleh pemiliknya. Namun D tetap bertekad untuk bisa usaha sampingan selain kuliah agar mampu membiayai dirinya sendiri dan meringankan beban orangtuanya.

Beberapa penyebab D mengikuti bisnis melia adalah karena bisnis melia adalah bisnis yang kedua kalinya dia temui setelah berjualan pakaian. D merasa bahwa jika dia bisa berbisnis sejak dini dia akan bisa menikmatinya dimasa tua nanti. D memahami bahwa bisnis melia dalah bisnis passive income dengan hanya modal kecil dengan memiliki banyak jaringan nantinya. Dan D merasa tidak ragu karena ditunjukkan surat perijinan PT melia sehat sejahtera secara lengkap dan modalnya sekali seumur hidup serta tidak ada target. Modal yang digunakan D saat bergabung dibisnis melia adalah dengan meminjam kepada pamannya. karena D tidak berani untuk menceritakannya kepada kedua

orangtuanya. D khawatir orangtuanya kurang menyetujuinya dengan alasan kuliahnya terganggu. Modal yang pertama kali D keluarkan untuk bergabung dibisnis melia adalah senilai 5 juta dengan bergabung di 7 paket. Dengan memberanikan diri untuk meminjam uang kepada pamannya. diawal bergabung D belum merasakan hasil dari melia selama kurang lebih 4 bulan. Banyak yang tidak menyetujui D bergabung dibisnis melia. Namun D tetap komitmen untuk membuktikannya bahwa dimelia bisa sukses diusia muda. Dan bisa bertahan karena masih memiliki keyakinan untuk bisa sukses lewat jalan melia. D merasa malu apabila dia berhenti dari bisnis melia sedangkan dirinya belum bisa membuktikan sukses kepada teman-teman dan orang sekitar yang menjauhinya.

**b. Lingkungan**

D merasa bahwa teman-teman dikampusnya menjauhinya. D menganggap lebih nyaman dengan lingkungan bisnisnya yang menurut D mensupport pilihannya saat ini. Teman-temannya di komunitas melia banyak yang menguatkan sedangkan teman-temannya yang dikampus menurut D banyak yang menjauh. Awal pertama kali bergabung dibisnis melia banyak orang-orang disekeliling D yang menghina, menjatuhkan, bahkan dari sahabatnya sendiri di kampus. Namun D bisa bertahan dimelia karena teman komunitas bisnisnya memberikan pemahaman kenapa orang-orang disekelilingnya bersikap seperti itu dan bagaimana cara menanggapi orang-orang di sekelilingnya.

Harapan D berusaha untuk selalu berpikir positif dan berada dalam lingkungan yang positif untuk mensupport apa yang sedang D usahakan saat itu. D menginginkan mampu menubah paradigma masyarakat yang berpikir bahwa semua MLM itu negatif. Dan saat itu D hanya merasa dekat dengan teman komunitas bisnisnya. Hubungan dengan rekan bisnisnya saling support, membantu satu sama lain.

Dalam lingkungan keluarga D dikenal termasuk orang yang sering mendapatkan prestasi. Bahkan hingga saat ini D duduk dibangku kuliah orangtuanya menginginkan dia terus bisa mendapatkan prestasi nilai terbaik. Orangtua D bekerja sebagai wiraswasta dan ibunya sebagai ibu rumah tangga. D minta izin terhadap orangtuanya walau kurang menyetujuinya. Karena keinginan orangtuanya bisa fokus belajar dan kuliahnya tidak terganggu. Walaupun begitu D tetap membujuk orangtuanya bahwa D akan memprioritaskan kuliahnya ketimbang bisnis yang dia ikuti. Bagi D orangtuanya tidak mengijinkannya karena semua orangtua pasti tidak menginginkan anaknya susah. D berusaha membuktikannya dengan usaha dan kuliahpun tetap berjalan. Dan orangtuanya mengizinkan setelah D mendapatkan bonus pertamanya dimelia dan kuliahnya tetap berjalan.

**c. Resiliensi**

Pada proses menjalankan bisnis melia D merasa dikhianati oleh pimpinannya (*leader*) dikomunitas bisnis melia. Pimpinan D membawa lari uang prospekan senilai 20 juta. Dan D harus mengganti uang tersebut yang bukan kesalahannya. Uang tersebut adalah milik jaringan D yang dia prospek untuk bergabung dimelia. Jaringannya bergabung dibisnis melia dengan mengambil 33 paket senilai kurang lebih 20 juta. Uang tersebut disetorkan oleh D kepada leadernya, namun beberapa hari setelah D memberikan uang tersebut Jaringan D menanyakan produknya, karena ketika bergabung dibisnis melia pasti mendapatkan produk, sedangkan jaringan D belum mendapatkan produk. sehingga D menanyakan hal tersebut terhadap leadernya, namun pimpinan D tidak bisa dihubungi karena sudah membawa lari uang postingan jaringan D.



Jaringan D selalu menanyakan produknya dan D merasa kebingungan untuk menjelaskannya karena pimpinannya juga belum bisa dihubungi. Namun karena D merasa pusing dengan pertanyaan yang terus menerus dipertanyakan oleh jaringannya dan pada akhirnya D terus terang terhadap jaringannya perihal uang yang dibawa lari oleh pimpinannya. Jaringan D meluapkan amarahnya kepada D karena dia menyerahkan uang tersebut kepada D. Dan jaringannya ingin uang itu kembali. D menerima resiko tersebut, dia mengambil alih tanggungjawab yang seharusnya pimpinannya yang melakukannya. D berkomitmen untuk menggantinya namun dia minta waktu terhadap prospekannya tersebut untuk bisa menggan uangnya.

#### **d. Dinamika Emosi**

Mengambil alih tanggung jawab untuk mengembalikan uang senilai 20 juta bukanlah hal yang mudah. Pada saat itu D merasa sangat marah kepada pimpinannya. Karena kesalahan pimpinannya tersebut dia berada difase yang tidak enak. D merasa bingung, kecewa, marah semua emosi itu campur aduk karena bingung apa yang mau dilakukan. Namun seiring waktu D berangapan bahwa menyalahkan keadaan terus menerus tidak membuahkan solusi, hanya akan membuatnya semakin terpuruk. Sehingga D berusaha untuk melupakan segala emosi negatifnya dan fokus pada solusi untuk bisa mengganti uang tersebut. Karena D menganggap bahwa jika dia lari dari masalah tersebut juga bukan jalan keluar yang baik. Karena tidak ada yang mau bertanggung jawab dia mengambil alih tanggung jawab tersebut untuk mengganti uang jaringannya senilai 20 juta. Sedangkan D tidak memiliki uang seitu namun dia mengatakan terhadap jaringannya bahwa dia akan mengusahakannya untuk mengembalikan uangnya dengan minta waktu

yang cukup lama sampai uang tersebut bisa terkumpul. Jaringannya D menyetujui hal tersebut.

D memahami bahwa yang salah bukanlah perusahaannya, namun oknum-oknum didalamnya yang tidak bertanggungjawab. Setiap hari D melakukan tugas dan tanggungjawabnya untuk prospek dan mengajak orang untuk bergabung dibisnis melia. Mendampingi jaringan lainnya untuk bisa mendapatkan bonus. Dengan fokus dalam melakukan tugas dan tanggungjawabnya. D bisa mengumpulkan uang untuk bisa mengganti uang jaringannya. Dalam kurun waktu kurang lebih 8-9 bulan D bisa mengembalikan uang prospekan jaringannya. D merasa lebih baik dan memahami bahwa fokus pada solusi ketimbang rasa amarah dan benci itu lebih baik. Karena kalau fokus pada emosi negatif tadi D menganggap hanya akan memperburuk keadaan.

### **1.3. Pembahasan**

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam proses untuk mencapai tujuan banyak hal yang menjadi tantangan dan pemicu semangat bahwa yang membuat patah semangat mampu menjadi drongan motivasi agar lebih baik dan lebih maksimal untuk mencapai tujuan. Dan keyakinan diri serta konsistensi itu mendukung untuk bisa bertahan dalam proses tersebut agar bisa mencapai tujuan jangka panjang.

Masa dalam kسلitan membuat karakter kegigihan kita terasah. Dan passion menjadi penentu kita bisa bertahan dalam proses tersebut. Apabila gairah tersebut masih ada dalam diri individu maka akan dapat membantu bertahan dalam proses tersebut dan mengoptimalkan tujuan jangka panjang yang diharapkan. Pengambilan keputusan ketika emosi bisa berakibat fatal apabila kita tidak mencernanya terlebih dahulu. Dengan kita bisa melupakan emosi negatif dapat membantu kita dalam proses pencapaian tujuan.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dalam mencapai sebuah kesuksesan tiap masing individu memiliki cara yang berbeda. Karena proses dan terpaan yang dialaminya berbeda. keduanya memiliki karakter gigih dan gairah yang konsisten. Namun, Peran karakter yang dimiliki kedua subyek berbeda karena proses dan terpaannya yang berbeda. Subyek Rf bisa bertahan lama di melia karena ingin mencapai tujuannya yakni bisa membelikan mobil untuk kedua orangtuanya. Mampu bisa hidup sukses lebih awal di usia muda. sedangkan D mampu bisa bertahan lama karena ada faktor dorongan masalah yang harus menggantu uang jaringannya. Dan dia harus mengambil alih tanggung jawab tersebut dari leadernya untuk bisa mengganti uang jaringannya. Dan D beranggapan bahwa jika dia berhenti sebelum sukses maka dia akan semakin direndahkan oleh orang-orang disekitarnya. Sehingga D terpacu untuk tidak berhenti sampai dia bisa mendapatkan kesuksesan yang dia harapkan.

Selain itu, kedua subyek walaupun berada dalam satu perusahaan namun kinerja masing-masing berbeda. Dan faktor yang mendorong motivasi mereka untuk bisa bertahan dan bisa sukses di melia juga berbeda. Rf menganggap bahwa di melia adalah tempat yang tepat untuk bisa mengembangkan dirinya lebih baik. Karena bagi Rf di melia bukan hanya diajarkan untuk mendapatkan materi namun juga bisa mendapatkan pendidikan karakter. Bagi D melia adalah tempat pembelajaran untuk bisa berani mengambil resiko dan bertanggung jawab penuh terhadap apa yang sudah menjadi pilihannya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2006. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rieneka Cipta.
- Duckworth, A.L, dkk. 2007. *Grit : Perseverance and Passion for Long Term Goals*. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 92. Hal 1087-1101
- Duckworth, A. L., & Carlson, S. M. (2013). *Self-regulation and school success*. In B. W. Sokol, F. M. E. Grouzet, & U. Muller (Eds.), *Self-regulation and autonomy: Social and developmental dimensions of human conduct* (pp. 208– 230). New York, NY: Cambridge University Press.
- Duckworth, A. L. (2014). *[Grit, self-control, GPA, and BMI]*. Unpublished raw data.
- Duckworth, A. L., Gendler, T. S., & Gross, J. J. (2014). *Selfcontrol in school-age children*. *Educational Psychologist*, 49, 199–217.
- Duckworth, A.L. 2016. *The Power of Passion and Perseverance*. Vermilion : United Kingdom
- Duckworth, A. L., Kirby, T., Tsukayama, E., Berstein, H., & Ericsson, K. A. (2011). *Deliberate practice spells success: Why grittier competitors triumph at the National Spelling Bee*. *Social Psychological & Personality Science*, 2, 174– 181.
- Duckworth, As. L., Peterson, C., Matthews, M. D., & Kelly, D. R. (2007). *Grit: Perseverance and passion for long-term goals*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 1087–1101
- Duckworth, Angela L. "True Grit: Can Perseverance Be Taught?" Ted X Blue. 12 Nov. 2009. Speech.
- Duckworth, A.L, & Quinn, P.D. 2009. *Development and validation of the Short Grit Scale (Grit-S)*. *Journal of Personality Assessment*, 91, 166-174.
- Duckworth, A. L. 2013. *True Grit*. *The Observer*, 26(4), 1-3.
- Duckworth, A. L. 2016. *Grit: The Power of Passion and Perseverance*. New York: Scribner

- Friedenberg, L. 1995. *Psychological Testing, Design, Analysis, and Use*. Allyn & Bacon. A Pearson Education Company.
- Graciano, Anthony M., Michael L. Raulin. 2000. *Research Methods: a process of inquiry, fourth edition*. Needham Heights: Allyn & Bacon.
- Miller, Caroline Adams. 2017. *Getting Grit : The evidence-based approach to cultivating passion, perseverance, and purpose*. Colorado Sounds True, Inc.
- Miles, Matthew B. and A. Michael Huberman. (1994). *Qualitative Data Analysis*. Thousand Oaks: Sage
- Moleong., L. J. 2009. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Nazir, Moh. 2005. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Nawawi, Hadari dan M. Martini Hadari. 1992. *Instrumen Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- ogdan, R. C. Biklen, S.K. 1990. *Qualitative research for education: An Introduction to theory and method*. Buston: Allyn and Bacon, inc.
- Robertson-Kraft, C., & Duckworth, A. L. (in press). *True Grit: Trait-level perseverance and passion for long-term goals predicts effectiveness and retention among novice teachers*. Teachers College Record
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1

#### TRANSKIP WAWANCARA SUBYEK 1

Hari dan tanggal : 18 Januari 2020

Usia : 22 tahun

Pekerjaan : Mahasiswa

Tempat pelaksanaan : Bascame Melia sehat Sejahtera

Kode Wawancara : R.F (Nama subyek satu wawancara pertama)

Wawancara ke 1

No	Verbatim	Koding dan pepadatan Fakta	Kategori
1	Sejak kapan kamu bergabung di komunitas melia sehat sejahtera? <i>Saya bergabung di Melia sejak tahun 2014 ketika saya masih duduk di bangku SMA. Dan menjelang ujian UN waktu itu.</i>	Rf bergabung di melia sejak tahun 2014 (R.F.1a)	<b>Bergabung di melia</b>
		Rf pada saat itu sedang duduk di bangku SMA (R.F.1b)	
		Rf Awal gabung ketika menjelang ujian UN (R.F.1c)	
2	Apa alasan kamu memilih untuk menjalankan bisnis melia sehat sejahtera? <i>Alasannya adalah karena saya ingin membahagiakan kedua orangtua saya, ingin membelikan mobil untuk keluarga saya.</i>	Alasan Rf join melia karena ingin membahagiakan orang tua. (R.F.2a)	<b>Alasan subyek memilih bisnis melia</b>
		Rf ingin membelikan mobil buat keluarga (R.F.2b)	
3	Kenapa harus memilih melia? Bisa	Ketika SMA Rf dijelaskan bisnis melia (R.F.3a)	<b>pengambilan</b>

<p>dengan usaha atau pekerjaan yang lain bukan?  <i>waktu SMA di jelaskan bisnis melia.</i>  <i>Kemudian, ditunjukkan video ada</i></p>	<p>Rf ditunjukkan video orang yang bisa beli mobil dalam waktu yang singkat (R.F.3b)</p>	<p><b>keputusan subyek untuk memilih bisnis melia</b></p>
---	--	---

	<p><i>orang yang bisa beli mobil dengan waktu yang cepat. Setahun, dua tahun. Tiga tahun. Kemudian di ceritakan bagaimana mereka mendapatkan mobil tersebut. Bayangkan jika kamu memiliki mobil di waktu masih muda. Masih sekolah SMA udah punya mobil sendiri. Apa orangtuamu nggak bangga?? Di situlah mulai ada hasrat pengen beli mobil. Sehingga dulu target utama join di melia adalah pengen punya mobil sebelum lulus SMA. Sehingga ketika pelepasan MA itu sudah bisa dibawa mobilnya bersama dengan ibu. Untuk membahagiakan kedua orangtua dan membuat orang tua bangga. kenapa pilih melia? Karena dulu belum punya pengalaman bisnis, belum punya pengalaman kerja. Hanya sekolah. Tapi tiba-tiba muncul bisnis melia bisnis yang pertama kali dijelaskan ke saya. ya sudah lakukan bisnis melia. bisnis pertama sampai sekarang bisnis melia.</i></p>	<p>Rf diceritakan bagaimana mereka mendapatkan mobil tersebut (R.F.3c)</p> <p>Rf ada hasrat ingin beli mobil (R.F.3d)</p> <p>Rf target utama join di melia adalah pengen punya mobil sebelum lulus SMA (R.F.3e)</p> <p>RF ingin ketika pelepasan SMA sudah bisa bawa mobil bersama ibunya (R.F.3f)</p> <p>Rf Ingin beli mobil karena ingin membahagiakan orangtua dan membuatnya bangga (R.F.3g)</p> <p>Memilih bisnis melia karena sebelumnya tidak memiliki pengalaman kerja dan bisnis (R.F.3h)</p> <p>Bisnis pertamakali yang di jelaskan ke Rf adalah Melia (R.F.3i)</p> <p>Bisnis Rf pertama sampai sekarang adalah melia (R.F.3j)</p>	
4	<p>siapa yang mengenalkan kamu tentang bisnis melia? dia orang yang memang sudah di kenal atau belum?</p>	<p>Rf ditawarkan bisnis melia dari sosmed (R.F.4a)</p> <p>Malamnya Rf dikenalkan lewat sosmed (R.F.4b)</p>	<p><b>Melihat peluang dan menangkap Peluang</b></p>



	<i>yang mengenalkan saya kepada bisnis melia ini adalah orang yang saya tidak kenal. kenalnya di media sosial. Malam mengenalkan pagi dia langsung mengajak untuk ke kantornya.</i>	paginya langsung diajak ke kantornya (R.F.4c)	
5	<i>kamu bisa percaya langsung kepada orang yang sebelumnya baru kamu kenal? Alasan apa yang membuat kamu yakin untuk mengikutinya dan bisa tertarik untuk join di melia? Dia bilang seperti ini, ini ada komunitas bisnis kalau sekali kumpul bisa mendapat penghasilan lumayan 100rb sehari, nanti kalau kamu ikut kamu bisa belajar menjadi seorang pemimpin, kamu bisa buka kantor sendiri di daerah kamu. Nah, kalimat bisa memiliki kantor sendiri di daerah kamu itulah yang membuat aku tertarik untuk datang. Emang di bayar sama siapa mbk? Di bayar langsung transparan dari perusahaan yang bisa di cek di website pribadi kita. Alhasil, saya datang dan di jelaskan. Ketika di jelaskan kenapa bisa membuat saya yakin untuk join ya karena ingin beli mobil, pada hal belum paham sistem</i>	Rf dijelaskan bahwa dimelia dapat berpenghasilan lumayan 100ribu/hari (R.F.5a) Jika ikut melia bisa belajar menjadi pemimpin (R.F.5b) Rf tertarik karena dijelaskan bahwa bisa buka kantor sendiri didaerahnya (R.F.5c) Dibayar secara transparan dari perusahaan (R.F.5d)	<b>Menangkap sebuah peluang</b>

6	<p>join pertama kali pada kelas berapa ini?</p> <p>SMA kelas 3.</p>		
7	<p>modal berapa waktu itu kelas 3 SMA sdah berani join bisnis? Dan dapat dari mana uang untuk modal pertama kalinya?</p> <p><i>pertama kali join itu modal masih 600.000 join masih 1 paket. Dulu pengennya 15 paket. Modalnya 15 paket waktu itu 9 juta. waktu itu subyek belum memiliki uang sendiri dan untuk meminta kepada orangtuanya subyek khawatir dilarang karena suruh focus sekolah Jadi saya berusaha untuk mendapatkan modal itu pinjam ke teman SMA, saudara, tapi belum ada yang memberikan. Saya pinjam ke banyak orang walau sedikit-sedikit 3jt, 2jt, 1jt tapi tetap tidak ada yang memberikan pijaman karena belum ada yang percaya kepada saya. Akhirnya waktu itu pinjem</i></p>	<p>Modal pertamakali Ketika join melia senilai 600 ribu/paket (R.F.7a)</p> <p>Rf ingin join 15 paket yang modalnya sekitar 9 juta.</p> <p>Rf belum memiliki modal sendiri (R.F.7b)</p> <p>Khawatir dilarang join kalau minta kepada orang tua karena suruh fokus sekolah (R.F.7c)</p> <p>Belum ada yang memberikan pinjaman karena belum ada yang percaya (R.F.7d)</p> <p>Pinjam ke saudara belum ada yang memberikan (R.F.7e)</p> <p>Berusaha Untuk mendapatkan modal Rf pinjam ke teman SMA (R.F.7f)</p>	<p><b>Mencari modal tanpa Pantang menyerah</b></p>

	<p><i>kepada teman-teman smp dulu yang biasanya sering main footsall bareng. Pinjam dari 100rb, 50rb, 150rb. Sehingga terkumpullah dan ketemu angka 600 rbuan. Buat join. Akhirnya gabung walau belum 15 paket. Tapi masih 1 pake</i></p>	<p>Pinjam ke teman-teman Smp yang sering main footsall bareng dari 100ribu, 50rb, 150rb. Sehingga terkumpullah dan ketemu angka 600 ribuan buat join melia</p>	
		<p>Gabung melia diawal 1 paket</p>	

8	<p>Pengalaman pertama ketika gabung gimana? Sudah langsung kerasa nggak itu hasilnya?</p> <p><i>pengalaman pertama tentunya belum ada hasil. Kenapa? Karena pribadi memang tidak ada ilmunya, krena saya dulu punya prinsipnya satu. Saya tidak akan gagal kalau ada ilmunya. Otomatis saya merasa susah dan belum ada hasil karena belum punya ilmunya di melia diawal.</i></p>	<p>Pengalaman pertama Ketika join melia belum ada hasil</p> <p>Rf merasa belum memiliki ilmunya di melia</p> <p>Rf punya prinsip bahwa ia tidak akan gagal jika tau ilmunya</p> <p>Rf merasa susah dan belum ada hasil karena belum punya ilmunya</p>	<p><b>Pengalaman subyek di melia</b></p>
9	<p>jadi prinsip anda adalah saya tidak akan gagal jika tahu ilmunya?</p> <p><i>iya, semuanya kan pasti butuh ilmu, dan dalam setiap hal ilmunya pasti beda-beda. Saya dulu awal kesusahan. Jadi dulu ketika awal ikut bisnisnya itu belum ikkut training atau pembelajaran yang biasanya di adakan dalam bisnis tersebut, jadi pertama kali waktu ikut training waktu itu adalah pada bulan ramadhan. Waktu itu di surabaya GM. (gathering Meeting). Pesertanya waktu itu 1300 orang di DBL arena. Waktu itu saya bawa 3 orang teman yang belum join di</i></p>	<p>Prinsip subyek setiap sesuatu memiliki ilmunya dan ilmunya pasti berbeda-beda (A.1.9a)</p> <p>Subyek Ikut training pertama kali dimelia pada bulan Ramadhan Yang dinamakan GM (<i>Gathering Meeting</i>) pesertanya +-1300 orang di DBL arena Surabaya (A.1.9b)</p> <p>Subyek membawa 3 orang teman yang belum join melia. Setelah ikut training mereka positif melihat komunitasnya ingin join dimelia. Tapi karena pulang malam dari acara Surabaya orangtua teman subyek menganggapnya</p>	<p><b>Prinsip subyek dan ketahanan dalam berusaha</b></p>

	<i>bisnis melia. awalnya mereka positif ketika sudah tau komunitasnya. Tapi karena waktu itu malam pulang dari</i>	negative dan melarangnya untuk gabung dimelia.	
--	--	--	--

<p><i>surabaya, nyampe jombang jam 2. Jadi paginya mereka bukan malah join tapi dimarahin sama orang tuanya karena kemaleman sehingga mereka nggak gabung. Seiring berjalannya waktu kebetulan hp saya ke install ulang jadi terpisah dari grup-grup melia sehingga saya tidak tau informasi apa-apa. Tapi disisi lain saya sebenarnya masih menjalankan melia meskipun saya nggak ke bascame selama 1 bulan. Saya fokusnya sama olahraga, Turnamen futsal, saya tetap menginformasikan melia kepada teman-teman dan orang-orang yang belum aku kenal. Lewat chat, ngomong langsung. Walaupun mereka belum gabung tapi kita tetap komunikasi. Jadi saya tetap menjaga hubungan saya dengan baik bersama mereka. Selanjutnya saya menawarkan bisnis ini kepada adik kelas saya. Awalnya dia gak mau. Karena dia bilang bisnis saya ini ngajak-ngajak downline. Karena saya belum punya ilmunya saya gak paham itu apa downline. Saya cuman bilang waktu itu. Ini gak ngajak downline kok. Ini bisnisnya bagus. Tapi di tetap aja nggak mau.</i></p>	<p>(A.1.9c)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Subyek tetap menginformasikan melia kepada teman-teman dan orang-orang yang belum dikenal. Lewat chat atau ngomong langsung. (A.1.9d)</li> <li>- Subyek mendapatkan downline pertama kalinya adalah adik kelasnya di sekolah. (A.1.9e)</li> <li>- Calon downline subyek tidak memiliki modal untuk join melia. Hingga ia memutuskan untuk menjual notebooknya agar mendapatkan modal (A.1.9f)</li> <li>- Subyek membantu menjualkan notebooknya bahkan ia mengantar calon downline dari kediri ke jombang untuk cod jual notebook. (A.1.9g)</li> <li>- Subyek berhasil mendapatkan dowline pertamanya dengan ia</li> </ul>	
--	---	--

<p><i>Pada suatu ketika tidak ada angin tidak ada hujan, dia tiba-tiba ngechat saya dan bilang. Kak, saya mau join bisnis kakak. Antar sya ke kantornya. Dan paginya dia langsung saya bawa ke ke bascame (kantor) untuk di jelaskan secara rinci bisnisnya. Setelah di jelaskan diapun semakin paham dan tambah yakin untuk join di bisnisku. Hanya saja dia belum punya modal untuk join bisnisnya. Akhirnya keesokannya lgi dia bilang. Kak saya gk punya uang untuk buat modal, tapi saya punya notebook untuk ini di jual nnti buat modal kak. Dan kita jualpun di fb, olx, dll belum juga laku. Akhirnya adik kelasa saya ini yg namanya putri ia menjual ketemannya di kediri. Ia cod-an dengan temannnya dari jombang ia ke kediri minta antar saya. dan laku 1,2jt dan dia langsung join 2 paket. Itulah orang yang pertama kali gabung bersama saya dan pertama kali saya merasakan bonus di melia.</i></p>	<p>gabung 2 paket dimelia. Dan itu pertama kali subyek mendapatkan bonus dimelia. (A.1.9h)</p>	
---	--	--

10	<p>gimana perasaan anda setelah merasakan bonus dari melia?</p> <p><i>pastinya saya merasa senang. Dan saya tambah semangat dan semakin yakin untuk bisa sukses setelah merasakan bonus dari melia. dan dari situlah alhamdulillah muncul kemudahan-kemudahan. Dan saya ikut training kedua kalinya dengan putri itu ke malang di hotel savana. NMT (New Member Training) waktu itu. Pesertanya 1000. Dan saya sampai di rumah jombang sening agak siang. Saya telat sekolahnya. Tapi saya tetap sekolah. Orang tua juga marah-marah. Mama saya waktu itu bilang. Bisnis bisnis, sekolah tetap tidak boleh di tinggalkan. Dan saya langsung berangkat ke sekolah walaupun telat yang penting saya sekolah. Alhasil, sampai di sekolahan saya di hukum. Disuruh hormat ke bendera sambil nyanyi baru masuk. Dengan seiring waktu alhamdulillah teman kelas juga gabung satu paket, teman desa beda sekolah juga ada yg gabung 5 paket. Dan akhirnya saya punya jaringan 3 orang. Ini prosesnya selama 4 bulan saya tidak</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Subyek merasa senang mendapatkan bonus pertama kali dimelia (A.1.10.a)</li> <li>- Subyek merasa tambah semangat dan yakin untuk bisa sukses setelah merasakan hasil bonus dari melia. (A.1.10.b)</li> <li>- Pesan ibu subyek agar subyek tetap mampu menjalan sekolahnya dengan baik. (A.1.10c)</li> <li>- Seiring waktu subyek mendapatkan jaringan/downline lagi. Ada yang teman kelas, teman desa beda sekolah. Sehingga subyek memiliki 3 downline. (A.1.10d)</li> <li>- Subyek menjalani prosesnya selama 4 bulan baru mendapatkan jaringan dan mendapatkan bonus dari melia (A.1.10e)</li> </ul>	<p><b>Rasa senang subyek ketika mendapatkan bonus pertamakali</b></p>
----	---	---	---



	<p><i>mendapatkan bonus, diremehkan teman-teman dan guru. Setelah itu saya mengikuti worksop bersama teman-temanku yg gabung tersebut. Dan saya sudah memahami sedikit demi sedikit ilmunya, itung-itungannya di bisnis tersebut. Dan kami berempat serempak nambah paket. Semuanya jadi 9 paket. Dari situ alhamdulillah nambah kemudahan-kemudahan. Hingga pada nmt selanjutnya itu sya bisa bawa 20 orang jaringan saya. dari situlah bisnisnya mulai jala. Awalnya level nol ini mungkin sudah bisa dikatakan naik level satu. Ibarat buka toko awalnya sepi sekarang sudah rame.</i></p>		
11	<p>kegagalan terbesar apa yang pernah anda rasakan di melia? mungkin sampai kehilangan harapan sudah merasa down, terpuruk, atau patah semangat?</p> <p><i>untuk merasakan hilang harapan alhamdulillah belum sampai sekarang. Tapi kalau down, turun semangat, setiap manusia saya rasa pasti pernah mmengalami hal itu semua. Tapi kalau hilang harapan hingga sekarang alhamdulillah</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Subyek pernah merasakan down tapi tidak kehilangan harapan karena masih ingat tujuan. (A.1.11a)</li> <li>- Bagi subyek kegagalan adalah tangga menuju kesuksesan. (A.1.11b)</li> </ul>	<p><b>Penguatan harapan dengan memiliki tujuan yang jelas</b></p>

	<p><i>belum, karena ingat akan tujuan Untuk kegagalan terbesar saya belum merasakan hal itu karena bagi saya Ketika gagal adalah tangga menuju kesuksesan.</i></p>		
12	<p>Nah, itu gimana caranya agar harapan tetap terjaga seperti itu?</p> <p><i>karena menurut saya bisnis naik turun itu sudah wajar. Gak selamanya akan rame, dan tidak akan selamanya pula sepi. Kompetitor pasti banyak, saingan pasti banyak. Rezeki orang beda-beda. Dan saya selalu introspeksi diri kenapa bonusnya bisa turun, kenapa jaringan semangatnya menurun. Mungkin karena kesalahanku pribadi. Jadi tidak merasa yang benar-benar sampai hilang harapan atau semangatnya hilang gitu. Tapi semangat menurun iya. Terus yg kedua, bisnis ini modalnya sekali seumur hidup. Dan saya sudah merasakan bonus dan saya sudah balik modal. Jadi ketika saya seumpama hilang semangat di melia sayapun tidak akan mengalami kerugian. Saya ingat tujuan saya di awal join melia, akhirnya semangat lagi. Dan lagian saya punya prinsip</i></p>	<p>Harapan tetap terjaga karena</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Subyek sadar bahwa bisnis naik turun, tidak selamanya akan rame, banyak kompetitor dan rezeki orang beda-beda. (A.1.12a)</li> <li>- Subyek lebih memilih introspeksi diri Ketika bonusnya turun, semangat jaringannya menurun. (A.1.12b)</li> <li>- Subyek Ketika down ia selalu teringat akan tujuannya awal join melia. (A.1.12c)</li> <li>- Prinsip subyek adalah ia tidak akan gagal di melia selama ia tidak pernah berhenti mengerjakannya dan tidak pernah berhenti bergerak (Prospek) (A.1.12d)</li> </ul>	<p><b>Keyakinan diri terjaga dengan memiliki harapan akan sukses yang selalu terjaga</b></p>

	<i>ketika join di melia. saya tidak akan gagal di melia. apabila saya tidak pernah berhenti mengerjakannya dan tidak pernah berhenti bergerak (prospek)</i>		
13	<p>jadi kuncinya bisa sukses dimelia adalah?</p> <p><i>ya jangan pernah berhenti dan terus bergerak. Selambat-lambatnya kita ya harus tetap bergerak walau dengan merangkak.</i></p>	- Kunci sukses dimelia menurut subyek adalah jangan pernah berhenti dan terus bergerak walaupun dengan merangkak (A.1.13a)	<b>Kunci Sukses menurut subyek</b>
14	<p>apa kamu pernah merasakan bosan di melia? dan apa yang kamu lakukan jika rasa bosan itu datang dalam dirimu?</p> <p><i>ya rasa bosan itu ya wajar yah. Ya kalau bosan dan lelah bisa istirahat sejenak. Bisa lihat video sukses anak melia sehingga terpicu semangatnya juga untuk tdak bosan dan males-malesan lagi. Jangan sampai nol lah semangatnya. Setidaknya satu. Kalau kita prospeknya udah gak pernah, nonton video motivasi melia juga nggak, kumpul dengan anak' yg optimis juga nggak. Ya jadinya nanti kendor semua semangatnya.</i></p>	- Subyek mengatasi rasa bosan dengan istirahat sejenak dan bisa nonton video sukses anak melia sehingga terpicu semangatnya kumpul dengan orang yang optimis. (A.1.14a)	<b>Mengatasi rasa bosan agar semangat terjaga</b>
15	<p>apa kamu sudah merasakan hasil dari kegigihan kamu selama ini?</p>	- Subyek diawal masih belum merasakan hasil untuk dapat membeli	<b>Mengutamakan membantu team</b>

	<p><i>awal itu saya masih belum merasakan yang namanya hasil walaupun sudah dapat bonus. Karena uangnya waktu itu saya gunakan untuk membantu jaringan ketika training dll. Jadi belum kepikiran untuk menyimpan uang saya untuk membeli impian saya. jadi buat bayar bascame, nalangin transport dll. Dan saya juga biasanya kalau prospek bukan yang hanya satu daerah. Tapi ada juga saya itu kemojokerto hanya untuk prospek teman saya. dan setelah di jelaskan sampai disana teman saya gak join. Malah ngatain saya bilang kalau bisnis saya ini bisnis nggak jelas dan tipu menipu. Melia ini adalah bisnis pencapaian, bisnis pembuktian.</i></p>	<p>impiannya. Karena hasil bonusnya ia gunakan untuk membantu jaringannya Ketika training, bayar bascame, nalangin transport dll. (A.1.15b)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Subyek jika prospek bukan hanya di satu daerah. Pernah suatu Ketika subyek mau prospek temannya ke kota Mojokerto. Tapi setiba dimojokerto temannya menolak untuk join dan ia malah menganggap bahwa subyek bisninya tipu menipu dan bisnis tidak jelas (A.1.15c)</li> <li>- Bagi subyek melia adalah bisnis pembuktian dan pencapaian (A.1.15c)</li> </ul>	
16	<p>Pencapaian pertama apa? <i>HP Oppo F1. Senilai 3jt.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pencapaian subyek diawal adalah Hp oppo F1 senilai 3juta. (A.1.16a)</li> </ul>	<b>Pencapaian.</b>
17	<p>Bulan keberapa setelah join melia kamu mendapatkan pencapaian pertamamu itu?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Subyek mendapatkan pencapaian pertamanya</li> </ul>	<b>Bertahan dalam proses selama 6 bulan</b>

	<i>6 bulan setelah join melia. Karena selama 4 bulan sebelumnya saya tidak merasakan bonus sama sekali dimelia.</i>	6 bulan setelah join melia (A.1.17a)	<b>dan mampu melewati proses sehingga mendapatkan pencapain</b>
18	Bagaimana kinerjamu setelah mendapatkan pencapaian pertama? <i>Yang pasti merasa tambah semangat dan bergairah untuk semakin banyak prospek lagi agar mendapatkan pencapaian selanjutnya.</i>	- Kinerja subyek bertambah setelah mendapatkan pencapaian pertama (A.1.18a)	<b>Pencapaian yang diperoleh dapat meningkatkan semangat usaha</b>
19	Apa pencapaianmu selanjutnya? <i>Aku pengen mobil buat keluargaku. Dan target-target lain yang ingin dicapai. Seperti biaya kuliah sendiri dan bisa investasi.</i>	- Subyek ingin membelikan mobil untuk orang tua, dan target lain seperti biaya kuliah sendiri dan bisa investasi (A.1.19a)	<b>Keinginan subyek yang kuat</b>
20	Apa kamu sudah tau cara untuk mendapatkan apa yang ingin kamu capai? <i>Iya, karena saya sudah paham ilmunya. Yang penting terus bergerak, prospek, melakukan tugas dan tanggung jawab, dan tidak lupa berdo'a kak. Hehe</i>	- Untuk mendapatkan apa yang ingin dicapai pahami ilmunya, terus bergerak, melakukan tanggung jawab, dan tidak lupa berdo'a (A.1.20a)	<b>Cara subyek untuk mendapatkan impiannya</b>
21	Apa kamu yakin mampu untuk mewujudkannya? Saya yakin. Karena dari keyakinan itu mampu mendorong Tindakan. Dan selama aku tidak berhenti dan	- Bagi subyek keyakinan mampu mendorong sebuah Tindakan (A.1.21a)	<b>Keyakinan diri</b>

	terus berproses aku akan mewujudkannya.		
--	--	--	--

Lampiran 2

**TRANSKIP WAWANCARA KE 2 SUBYEK 1**

Hari dan tanggal : 23 Januari 2020

Usia : 22 tahun

Pekerjaan : Mahasiswa

Tempat pelaksanaan : Bascame Melia sehat Sejahtera

Kode Wawancara : R.F (Nama subyek satu wawancara pertama)

Wawancara ke 2

No	Verbatim	Koding dan pemadatan Fakta	Kategori
22	<p>Bagaimana kegiatan kamu setiap harinya di komunitas bisnis Melia?</p> <p><i>Setiap hari saya mendampingi jaringan untuk prospek, membantu presentasi untuk memahami bisnis ini kepada orang yang belum tau tentang bisnis ini. Dan mengadakan evaluasi untuk jaringan saya tiap malam setelah ESN (Pembelajaran) di bascame.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Setiap hari saya mendampingi jaringan untuk prospek (A.2.1a)</li> <li>- membantu presentasi untuk memahami bisnis ini kepada orang yang belum tau tentang bisnis ini (A.2.1b)</li> <li>- mengadakan evaluasi untuk jaringan saya tiap malam setelah ESN (Pembelajaran) di bascame (A.2.1c)</li> </ul>	<b>Kegiatan subyek</b>
23	<p>Apa ada jadwal khusus setiap kegiatanmu dimelia?</p> <p>Iya ada. Seperti prospek, home sharing, dan training</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jadwal kegiatan subyek prospek, sharing, dan training (A.2.2a)</li> </ul>	<b>Kegiatan subyek</b>

24	<p>Dimana biasanya kamu melakukan prospek dan presentasi bisnis tersebut?</p> <p><i>Fleksibel. Terkadang di Bascame terkadang juga di luar. Baik di caffe, kampus. Tergantung kesepakatan bersama orang yang diprospek</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- subyek melakukan prospek tempatnya fleksible (A.2.3a)</li> </ul>	<p><b>Kegiatan subyek</b></p>
25	<p>Apa kamu pernah mengalami kegagalan dalam prospek?</p> <p><i>Sering. Bahkan saya pernah keluar kota untuk prospek salah satu temanku. Tetapi sesampainya disana yang ada dia bukannya gabung dibisnis ini. Tapi dia malah menjelek-jelekkkan bisnis yang saya ikuti. Dia bilang bisnis ini tipu-menipu, bisnis nggak jelas ngajak-ngajak orang dll. Jadi saya pulang malam-malam dari mojokerto ke jombang. Dan pernah juga ketika presentasi di bascame awalnya lumayan yang ikut. Sekitar 15 orang tapi setelah presentasi yang pertama saya lihat di belakang hanya tinggal 3 orang. Karena mereka tau yang di presentasikan adalah bisnis MLM. Dan ketika selesai presentasi terakhir hanya tinggal 1 orang saja.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sering mengalami kegagalan (A.2.4a)</li> <li>- Di tolak oleh teman sendiri (A.2.4b)</li> <li>- Teman menjelekkkan bisnis yang saya jalankan dengan me ngatakan bisnis ini tipu-menipu, bisnis nggak jelas, ngajak-ngajak orang. (A.2.4c)</li> </ul>	<p><b>Kegagalan yang dialami subyek</b></p>



26	<p>Gimana perasaanmu pada saat itu?          Apa pernah terbesit ingin berhenti dari melia?  <i>Kalau ngomong perasaan saat itu, Yah gimana lagi yah. Kalau ngomong sedih iya. Tapi nggak marah juga. Saya ngerti kenapa mereka seperti itu. Cuman saya berpikir kenapa nggak didengerin dulu sih informasinya sampai selesai. Sehingga mereka paham. Masalah nanti join nggak join itu juga aku nggak akan maksa. Tapi saya juga mikir ya sudahlah itu juga hak mereka. Kalau masalah terbesit ingin berhenti sih nggak. Karena saya paham tentang bisnis ini. Dan hal yang saya ceritakan tadi itu adalah bagian dari proses saya untuk sukses dibisnis ini. Jadi saya tidak ada terbesit untuk berhenti dari melia walaupun banyak dari orang yang saya prospek belum join. Tapi banyak juga yang join kak. Itu hukum alam.</i></p>	<p>- Subyek Tidak terbesit untuk berhenti dari bisnis melia walau banyak dari orang yang diprospek tapi belum join. (A.2.5a)</p>	<p><b>Komitmen terhadap satu pilihan</b></p>
27	<p>Apa tolak ukur sukses kamu di melia?          Kriteria sukses saya di melia kalau saya sudah bebas financial, memenuhi kebutuhan yang saya</p>	<p>- Kriteria sukses saya di melia adalah kalau saya sudah bebas financial, memenuhi kebutuhan yang saya inginkan, dan</p>	<p><b>Kriteria sukses subyek di melia</b></p>

	inginkan, dan bermanfaat. buat orang-orang disekeliling saya dan masyarakat luas. Contoh (bisa donasi beberapa nasi bungkus di masjid ketika sholat jum'at)	bermanfaat buat orang-orang disekeliling saya dan masyarakat luas. Contoh (bisa donasi beberapa nasi bungkus di masjid ketika sholat jum'at) (A.2.6a)	
28	<p>Bermanfaat yang seperti apa yang kamu inginkan? Bukankah untuk menjadi orang yang bermanfaat tidak harus kita menunggu kaya terlebih dahulu?</p> <p><i>Iya, untuk menjadi manfaat memang tidak harus menunggu kaya, tapi maksud saya adalah setidaknya saya memberi dari sebagian penghasilan yang saya dapat dari bisnis melia untuk diberikan ke orang lain yang membutuhkan. Seperti halnya bisa memberikan nasi bungkus untuk jama'ah sholat jum'at yang biasanya diadakan di masjid pertigaan setelah alfamidi itu. Aku lupa nama masjidnya. (sambil ketawa)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menjadi bermanfaat tidak harus menunggu kaya (A.2.7a)</li> <li>- Mampu memberi dari Sebagian penghasilan yang didapatkan dari melia kepada orang yang membutuhkan. (A.2.7b)</li> </ul>	<b>Azas Manfaat yang ingin di capai subyek</b>
29	menurut kamu di Melia itu dikatakan sukses jikalau seperti apa?	- Makna sukses di melia Apabila sudah memiliki paradigma kehidupan yang	<b>Kriteria sukses</b>

	<i>Apabila sudah memiliki paradigma kehidupan yang diajarkan di melia</i>	diajarkan di melia. (A.2.8a)	
30	Menurut kamu paradigma itu apa? Dan paradigma kehidupan seperti apa yang diajarkan di melia? Paradigma itu menurutku cara pandang, cara bersikap, berperilaku gitu kak. yang diajarkan di melia yaitu bersabar dalam proses dan hasil sehingga mampu memiliki kebebasan secara financial, selalu haus ilmu dan mampu mempraktekannya, memiliki Kesehatan yang prima dengan konsumsi propolis, lingkungan positif, dan selalu berpikir positif sehingga relasinya positif	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Paradigma menurut subyek adalah cara pandang, cara bersikap, dan berperilaku. (A.2.9a)</li> <li>- kehidupan yang diajarkan di melia yaitu bersabar dalam proses dan hasil sehingga mampu memiliki kebebasan secara financial, selalu haus ilmu dan mampu mempraktekannya, memiliki Kesehatan yang prima, lingkungan positif, dan selalu berpikir positif sehingga relasinya positif. (A.2.9b)</li> </ul>	<b>Kriteria sukses</b>
31	Apa kamu sudah memiliki kriteria tersebut? <i>Terus belajar untuk memiliki kriteria tersebut kak. Belajar bersabar dalam proses dan hasil yang sudah didapat dari melia, sehingga saya mampu mencapai bebas financial. Saya sudah</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Subyek Belajar bersabar dalam setiap proses dan hasil yang sudah didapat dari melia, sehingga mampu mencapai bebas financial (A.2.10a)</li> </ul>	<b>Kriteria sukses</b>

	<p><i>merasakan bonus dari melia, saat ini juga sedang menyelesaikan S1 di UMM hasil dari melia walau belum wisuda, Di melia juga terdapat propolis yang menjadi antioksidan yang dapat meningkatkan imun tubuh, melawan penyakit dan kerusakan pada sel tubuh, sehingga mampu menjaga Kesehatan dan mencegah sebelum sakit.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Subyek sudah mendapatkan bonus dari melia, saat ini menyelesaikan S1 di UMM dari hasil melia walau belum wisuda. (A.2.10b)</li> <li>- Subyek mampu menjaga Kesehatan dari obat propolis untuk meningkatkan imun tubuh. (A.2.10c)</li> </ul>	
32	<p>Hal apa yang kamu lakukan sehingga mendapatkan hal di atas?</p> <p>Konsistensi melakukan tugas dan tanggung jawab</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Konsistensi dalam melakukan tugas dan tanggung jawab ((A.2.11a)</li> </ul>	<b>Konsistensi</b>
33	<p>Hal apa yang membuat kamu konsisten dan bertahan sampai saat ini selama 5 tahun di melia? padahal kalau kita lihat tidak sedikit yang kontra bisnis MLM. Dan banyak mengatakan ini tipu menipu.</p> <p><i>Karena ketika pertama saya join melia saya sudah menetapkan tujuan saya kak, selain tujuan itu, karena ada azaz manfaat juga ketika saya join di melia. Banyak dari teman-teman dan jaringan saya yang ketika mereka</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alasan yang membuat subyek bertahan karena Menetapkan tujuan ketika pertama kali join melia dan karena ada azaz manfaat. Dapat membantu orang lain bisa berpenghasilan juga. (A.2.12a)</li> <li>- Subyek berpikir bahwa MLM dinilai negative bukan karena bisnis MLMnya. Melainkan oknum didalamnya</li> </ul>	<b>Tujuan subyek</b>

	<p><i>mendapatkan bonus dari saling membantu saya juga ikut senang. Dan sisi lain karena saya membuka paradigma berpikir saya. Bahwa bisnis MLM yang membuat jelek bukan karena sistem atau dari perusahaannya. Melainkan oknum member yang tidak bertanggung jawab dari perusahaan tersebut. Kita harus pintar dalam memilih sesuatu. Bukan pintar menilai padahal tidak punya pengetahuan.</i></p>	<p>yang tidak bertanggung jawab dip perusahaan tersebut. (A.2.12b)</p>	
34	<p>Apa kamu sudah memiliki motivasi yang tinggi? <i>Belum</i></p>	<p>- Belum memiliki motivasi yang tinggi (A.2.13a)</p>	<p><b>Belum memiliki motivasi yang tinggi</b></p>
35	<p>Kenapa kamu menjawab belum? <i>Karena masih merasa malas, Karena belum merasa benar-benar kepepet.</i></p>	<p>- Merasa malas dan motivasi belum tinggi karena belum kepepet (A.2.14a)</p>	<p><b>Motivasi Rendah</b></p>
36	<p>Kepepet kenapa masuk motivasi? <i>Iya. Sekarang kalau sudah nikah punya anak masak mau malas-malasan kak</i></p>	<p>- Bagi subyek, kepepet termasuk hal yang memotivasi (A.2.15a)</p>	<p><b>Kepepet mampu mendorong motivasi</b></p>
37	<p>Motivasinya kenapa karena kepet? <i>Contoh ketika kita kerja banting tulang itu Demi siapa? Demi keluarga, anak istri kalau sudah</i></p>	<p>- Membantu diri sendiri sebelum membantu orang lain (A.2.16a)</p>	<p><b>Prinsip subyek</b></p>

	<p><i>nikahi. Melakukan tanggung jawab untuk menafkahi anak istri. Sedangkan sekarang aku belum merasakan itu kak. Punya uang nih 10rb. Mau makan, kayaknya nasi padang murah enak nih. Udahlah beli nasi yang lain aja yang lebih murah yang penting kenyang. Kalau punya uang 20rb sudah berkeluarga. Anak makan apa istri makan apa. Kalau dibelikan tahu tempe kok nggak enak yah. Intinya sekarang tuh saya masih mikir diri saya sendiri nggak tau kalau nani yah. Loh gk mikir jaringan? Ya mikir. Tapi kan tetap lebih mengutamakan bagaimana saya bisa bantu orang kalau saya belum bisa bantu diri sendiri. Jadi kalau ditanya. Apa kamu sudah memiliki motivasi tinggi? Belum. Karena belum kepepet. (ketawa cengengesan)</i></p>		
38	<p>Orang yang sudah dikatakan memiliki motivasi tinggi menurut kamu orang yang bagaimana dan seperti apa? <i>Tujuannya jelas dan spesifik. Soalnya ada orang yang kayak gini</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tujuannya jelas dan spesifik (A.2.17a)</li> <li>- Tujuannya tidak mudah berubah atau konsisten (A.2.17b)</li> </ul>	<b>Motivasi Tinggi</b>

<p><i>kak. Yang tak alami yah. Di melia kan ini, impian kamu di melia apa? Pengen beli mobil. mobil apa? Mobil jazz, warna apa? Putih. Mantap. Tdak brapa lama Lihat di grup ada postingan. Akibat menjalankan melia dengan serius bisa jalan-jalan ke korea. Aduh kak korea cantik kak pengen kekorea kak. Aku ke korea dulu aja kak. Lah, ganti kan tujuannya kan. Intinya dia belum konsisten dengan tujuannya. Impiannya masih bisa dinego oleh orang lain. Kalau katanya kak bagir (Leader Melia). Mimpi jangan pernah di negosiasi. Kalau pengen A ya A perjuangkan yang A. kalau pengen B perjuangkan yang B. jangan sampai impian yang A belum selesai pindah ke B. impian A diganti ke B.kalau aku sekarang gini kak. Kan ditanya tuh. Apa motivasi sudah tinggi? Aku jawabannya belum. Karena yang kedua selain kepepet karena tekadku belum kuat, tujuanku mudah berganti. Contoh nih kak. Impianku kan pengen beli rumah di permata jingga. Nilainya maksimal 6-7 Milyar. minimnya 1,5 Milyar.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Orang yang memiliki motivasi tinggi menurut subyek Impiannya tidak bisa dinego dengan hal lain. (A.2.17c)</li> <li>- Jika mimpi seseorang bisa dinego berarti Tekadnya belum kuat (A.2.17d)</li> </ul>	
--	---	--

<p><i>Nah, temanku nanya nih. kalau seumpama ada rumah harga 500jt dan kamu punya uang segitu. mau nggak kamu beli? Aku jawab Mau. Gak masalah, kan yang penting rumah. Jadi dari situ mimpiku bisa di nego. Jadi tekadku belum kuat. Contoh kalau ditanya. Rio pengen mobil? mobil apa? Yaris. Kalau seumpama uangnya yang ada bisa beli mobil agya gimana? Ya udah beli agya aja yang penting kan mobil. roda papat (empat). Banyak leader sekarang yang gitu. Kak fadilah shahab itu pernah bilang gini. Anda itu salah pola pikirnya, anda cair bonus kalau ada pertumbuhan member, itu salah. Seharusnya anda cair bonus kalau tiap bulannya ada pertumbuhan leader. 1 leader tiap bulan bisa presentasi. Dan tiap bulannya nambah. Nah, apa kriteria leader yang bisa presentasi? 1.) Punya jaringan kiri kanan 2.) Bonusnya rapi, minimal 5-6jt sebulan. Sehingga dengan 5-6jt dia bisa cair unilevel (bonus bulanan) 3.) Dia bisa presentasi 5 pilar, marketing plan, kks (kiat-kiat sukses) 4.) Paham dan</i></p>		
--	--	--



	<p>memahamkan. Bisa ngajarin jaringannya. Home sharing atau one on one 5.) Dress of success. Jadi penampilannya menyesuaikan. Memang layaknya marketing. Seperti marketing hotel kalau lihat, marketing property. Intinya menunjukkan kalau bisnis kita itu mahal. Menghargai diri sendiri. Sedangkan dimelia tidak seperti itu penampilannya ala kadarnya ngomongnya jutaan perhari. Makanya kan gregetno kak. (sambil ketawa) trus ada orang gitu yang sudah dijelasin. Jare jutaan perhari tapi pakaiannya kok gini. Yah, namanya manusiawi kan lihat dari cover kan kadang. Jadi sekarang kita kemana- mana itu bawa kertas kecil. Ketika ada anak-anak yang presentasi kita evaluasi, kurangnya apa. Yang harus di perbaiki hal apa dll. Nah, tiap hari kita selalu ada evaluasi dan membawa buku kecil untuk mencatat hasil dari evaluasi kita. Nah, ini yang dinamakan kerja keras kak.</p>		
39	Kenapa seperti itu kamu kamu katakan kerja keras?	- Subyek mengatakan bahwa Orang yang kerja keras berarti ia	<b>Kegiatan Subyek</b>

	<p><i>Lah iya dong kak berarti kan itu profesional, disiplin. Karena dimelia gini kak. datang ke bascame kita memiliki jadwal. Dan kalau diperkantoran itu kalau kerja ada breafing sebelum breafing sesudah. Jadi sebelum memulai presentasi ada breafing. Setelah selesai juga ada breafing untuk evaluasi. Begitupun dimelia. Bahkan ada jaringan itu prospek sampai diatas jam 12 malam. Mereka mau lembur agar mendapatkan hasil yang lebih maksimal.</i></p>	<p>profesional dan disiplin. (A.2.18a)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan breafing sebelum dan setelah presentasi (A.2.18b)</li> <li>- Mengikuti jadwal yang sudah dibuat (A.2.18c)</li> </ul>	
40	<p>Apakah setiap hari seperti itu?</p> <p><i>Masih Inkonsisten. Jadi masih kadang-kadang. Apa buktinya? Nah. Ini buktinya. (sambil nunjukkan hpnya dengan list kegiatannya). Jadi anak-anak tiap hari yang sudah bisa presentasi itu aku di belakang kak. Mereka presentasi. Jadi nanti aku yang evaluasi mereka. Jadi benar-benar tahapannya dilakukan untuk menciptakan leader yang bisa presentasi. Menciptakan pemimpin kak. Dan kita itu bisa melihat</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengerjannya masih inkonsisten, kadang-kadang (A.2.19a)</li> <li>- yang awalnya presentasi depan prospekan itu ngomongnya terbata-bata, keringatan, salah ngomong karena grogi tapi akhirnya terbiasa. Percaya diri, ngomongnya lancar. Dari jam terbangnya juga. (A.2.19b)</li> </ul>	<b>Tugas pemimpin</b>

	<p><i>perubahannya yang awalnya presentasi depan prospekan itu ngomongnya terbata-bata, keringatan, salah ngomong karena grogi akhirnya terbiasa. Percaya diri, ngomongnya lancar. Dari jam terbangnya juga.</i></p>		
41	<p>Makna sukses menurut kamu? Poin yang paling penting dikatakan sukses dalam pandangan kamu menjalankan bisnis ini seperti apa?</p> <p><i>Kalau ditanya yang paling gitu ya kak. Yang penting hidup berkecukupan, berpendidikan, bisa memenuhi kebutuhanku, dan hidupku bermanfaat bagi sesama. Yah kalau simplenya sih kayak gitu sih kak kalau aku yah. Kalau dijabarin ya panjang. Tadi yang bisa memenuhi kebutuhan yang aku inginkan. Aku tuh orangnya bosenan kak. Pengen beli sepatu baru yang harganya satu jutaan. Kemeja 500ribu-an. Makan ku tercukupi. Ingin berbagi ketika hari jum'at berbagi makanan untuk jamaah sholat jum'at. Mengalirkan uangku itu ke akhirat gitu kak. Jadi uang itu ada dua.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Makna sukses menurut subyek adalah yang penting hidupnya berkecukupan, berpendidikan, bisa memenuhi kebutuhannya, dan hidupnya bermanfaat bagi sesama. (A.2.20a)</li> <li>- Subyek ingin uang yang diperoleh mengalir hingga akhirat. Dengan salah satu cara bisa berbagi makanan kepada jama'ah sholat jum'at. (A.2.20b)</li> </ul>	<b>Makna Sukses</b>

	<i>Bisa membawamu ke surga, atau membawamu ke neraka. Itu ajaran pak ali yah kalau masalah uang yah.</i>		
42	<p>Apa kamu bisa mencapai makna sukses kamu di melia?</p> <p><i>Bisa</i></p>	<p>- Subyek mengatakan bahwa ia mampu mencapai makna suksesnya di melia (A.2.21a)</p>	<b>Percaya kepada diri sendiri</b>
43	<p>Alasannya? Dan bagaimana caranya?</p> <p><i>Alasannya karena di melia bisa mendapatkan 5 kriteria ini. Kok bisa? Tdi kan saya bilang. Hidup berkecukupan memenuhi kebutuhan semua yang ku inginkan. Artinya, aku banyak uang doang. Iyakan? Terus kalau aku di melia banyak uang. Bisa dong aku kulias S1 S2. (pendidikan) bisa nggak dapat kesehatan di melia? propolis. Bisa saya minum setia hari. Lingkungan? Linkungan kan pengusaha-pengusaha. Sekarang gini, orang sukses di melia, leader-leader, Junior leader comite, ngobrornya sama siapa? Al-</i></p>	<p>- Subyek mengatakan bahwa di melia ia bisa mendapatkan 5 kriteria sukses di atas. 1. Bebas financial (mendapatkan bonus dari melia). 2. Berpendidikan (tetap bisa kuliah meskipun menjalankan bisnis di melia. 3. Kesehatan. (ada propolis di melia untuk meningkatkan imun tubuh) 4. Lingkungan (Teman-teman di melia selalu dibimbing dan di arahkan untuk memiliki mentalitas positif) 5. Azaz bermanfaat (membantu yang lain</p>	<b>Kriteria sukses</b>

	<p><i>haddad, kak zaki, bib ali, bib kay, dan orang itu yang saya rasa berpendidikan, lingkungan bagus. Pasangan tinggal milih dimelia, bermanfaat buat banyak orang. Dimelia aku bisa berbagi kesehatan. Bisa berbagi bagaimana cara dapat penghasilan, yang paling penting adalah saya bisa memiliki banyak uang dari melia saya bisa banyak menyalurkan uang itu untuk kebaikan gitu kak. Contoh masjid di rumah itu sudah lama kan gak ditempati kak. Jadi sepi gitu, jadi saya pengen belikan karpet yang bagus gitu, di kasi ac. Ini loh rumah Allah itu nyaman. Jadi orang biar betah dan banyak yang ke masjid. Dan juga masjid yang samping alfamidi itu tiap jumat kan ngasi makan ke jama'ah. Lah, saya itu ingin jadi donaturnya gitu, bukan yang mengambil makanannya tapi memberi makanan.</i></p>	<p>agar mendapatkan penghasilan juga, berbagi dengan yang lain dll) (A.2.22a)</p>	
<p>44</p>	<p>kadang aku mikir, salut gitu sama mereka yang tetap bertahan di melia, padahal dia sendiri belum</p>	<p>- Subyek mengatakan kepada teamnya bahwa susah senang mereka</p>	<p><b>Kebersamaan dalam team</b></p>

	<p>punya bonus, dan harus mengeluarkan uang untuk training. Kok mereka bisa bertahan gitu yah?</p> <p><i>Nah, itu dia kak. Aku sudah ngomong sama jaringan-jaringanku. Yg penting kamu prospek. Nanti kalau urusn makan kita bisa makan kita tanggung bersama. jadi susah seneng tanggung bersama. Walau beli lauk tempe sayur 3000-5000 ribu di warteg gak masalah yang penting bisa makan nasi kenyang.</i></p>	<p>akan tanggung bersama (A.2.22a)</p>	
45	<p>Alasan terbesar bisa bertahan di melia itu karena apa? Walau banyak yang nolak, kadang belum terlihat hasilnya di awal. Tapi masih tetap bertahan hingga saat ini.</p> <p><i>Karena ketika dijelasin diawal taunya kan hanya melia gampang, mengerjakannya mudah, dll. Faktor yang paling penting adalah menjaga alam bawah sadar agar selalu positif dan paradigma yang kita pahami di melia dan yang rasakan di melia. Jaringanku pernah ada yang kerja di pabrik.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faktor yang paling penting adalah menjaga alam bawah sadar agar selalu positif dan paradigma yang kita pahami di melia dan yang kita rasakan di melia. (A.2.23a)</li> <li>- Menyadari bahwa gagal itu bukan faktor dari luar. Tapi dari diri kita sendiri. (A.2.23b)</li> <li>- Memberi pemahaman kepada member melia bahwa gagal itu faktor dari diri sendiri.</li> </ul>	<b>Mindset Positif</b>

<p><i>Satu hari hanya di gaji 27 ribu. berangkat pagi pulang sore. Itu dia lakukan setahun dan belum berhasil apa-apa. Sedangkan dia di melia kak, prospek aja sehari kadang prospek sejam. Kadang sehari nongkrong dibascome doang. Tapi kalau seminggu cair 500, 300, bisa kan buat makan. Perbandingannya itu gini loh kak. Aku kerja di pabrik penghasilan 3 juta. Tapi aku harus masuk jam 7 pulang jam 5. Itu syaratnya. Lah dimelia untuk dapat segitu bisa seminggu, sehari, bahkan sebulan juga. Misal 2 juta. Tapi aku gak harus masuk jam 7 dan pulang jam 5. Itu kan salah satu kelebihan juga. Dia Cuma ke homeprospek kak. Home prospeknya juga dari jam 7 sampai jam 9. Lah terus pagi sampai sore dia ngapain? Kalau nggak cuman main hp. Tapi dia bisa punya hasil sama dengan pabrik yang sama-sama 3 juta. Jadi, kita sadar kalu kita gagal itu bukan karena faktor dari luar. Tapi dari diri kita sendiri. Kita mau sukses tapi nggak melakukan tugas dan tanggung jawabnya. Mana bisa kak. Jadi hal sepertiitu kita</i></p>	<p>Sehingga ketika gagalpun mereka sadar bahwa itu kesalahan mereka sendiri. (A.2.23c)</p>	
--	--	--

	<p><i>kasi pemahaman kepada member. Jadi ketika gagalpun mereka sadar bahwa itu kesalahan mereka sendiri.</i></p>		
46	<p>Dan itu nggak konsisten juga kan? Kalau di kantor kan sudah jelas tuh 1 bulan di gaji?</p> <p><i>Iya, bonus yang kita dapat memang nggak konsisten, tergantung kinerja kita. kadang 2 juta. Di bawah 2 juta, bahkan di atas 5 juta.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bonus yang diperoleh memang tidak konsisten. Tergantung kinerja yang dilakukan (A.2.24a)</li> </ul>	<p><b>Hasil tergantung usaha</b></p>
47	<p>Okelah ketika mereka dapat. Nah, ketika mereka nggak dapat gimana tuh? Apakah masih tetap berpikir seperti itu?</p> <p><i>Nah, ketika dia nggak dapat dia tidak pernah menyalahkan orang lain. Smean kan nanya toh, kenapa mereka bisa bertahan walau dengan kondisi sekritis itu? Nah, karena dia itu paham kak. Jadi ketika dia nggak dapat bonus dia nggak pernah menyalahkan orang lain. Dia nggak pernah menyalahkan perusahaan, karena dia sadar, dia nggak cair bonus karena kesalahan dia sendiri. Kok bisa karena kesalahan dia sendiri?</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ketika member tidak mendapatkan bonus dari perusahaan melia, mereka tidak menyalahkan orang lain (A.2.25a)</li> <li>- (A.2.25b)</li> <li>- Memberi pilihan kepada calon member ingin menjadi pengusaha yang penghasilannya belum jelas atau menjadi pekerja yang penghasilannya tetap. Dan kurang kelebihan masing-masing. (A.2.25c)</li> </ul>	<p><b>Kesadaran diri</b></p>



<p><i>Jadi gini loh, aku aja di pabrik untuk dapat 2 juta. Harus kerja dari jam 7 sampai jam 5. Tapi di melia aku mengharapkan 20 juta kok aku nggak ngapa-ngapain yah. Kok aku nggak pernah prospek yah, kok aku nggak pernah menawarkan orang yah. Padahal seharusnya kalau aku mendapatkan 20 juta logikanya adalah. Aku harus kerja lebih keras dari pada kerja ketika di pabrik. Karena mengharapkan hasil yang besar. Untuk masuk surga ada syaratnya. Melakukan ini ini.. sedangkan aku mengharapkan surga firdaus.sholat 5 waktu kalau sempat, sholat sunnah nggak pernah. Apa yang diharapkan? Gituloh. Jadi dia paham dia sadar, intropeksi diri. Jadi psikologisnya dia itu udah paham bukan karena dicuci otaklah dan segala macam. Nah, saya kasi contoh juga gini. Ada pilihan gaji 10 juta di melia, 5 juta di tempat kerja. Milih mana? 10 juta. Oke 10 juta. Lebih besar yang 10 juta. Berarti harus lebih kerja keras yang mana? Yang 10 juta. Kalau dimelia syaratnya ini ini ini. (sambil nunjukin beberapa</i></p>		
---	--	--

<p><i>tulisan di kertas). Kalau ditempat kerja sayaratnya juga ini ini.. kamu tau itu kan? Iya udah paham. Silahkan dipilih. Kalau milih bertarung dilapangan milih yang ini penghasilan belum pasti, atau kalau mau milih yang zona nyaman milih yang pekerja tapi di atur oleh orang gaji psti. Tapi kamu terikat waktu terkekang. Silahkan milih ini keputusanmu saya nggak maksa. Kalau mau berjuang sama-sama di melia ayuk. Tapi syaratnya ini ini... nggak instan, sabar. Saya nggak maksa silahkan pilih ini kehidupan. Yah harus milih salah satu. Kamu pengen istiqomah dimana? Itu pilihan. Seperti halnya juga ketika kita kuliah? Kita yakin lulus? Iya. Kok bisa yakin? Kan belum wisuda. Karena masuk ngerjakan tugas sudah selesai. Sama dengan melia. di melia yakin sukses? Yakin. Kok bisa? Yang penting prospek, training, sudah selesai. Jadi kita nggak memikirkan bagaimana hasil kita yang penting tugas dan tanggung jawab kita kerjakan. Jadi aku pemahaman-pemahaman dasar itu tuh aku paham. Kadang ada gini</i></p>		
--	--	--

	<p><i>kak. Ada member dimelia. Merasa bahwa dia sudah kerja di melia tapi nggak ada hasil, aku sudah k bscame tiap hari kak. Tapi hasilku nggak ada. Eits, kamu k bascame bawa undangan nggak? Nggak. Sama saja sperti ini. Ada karyawan bank sebagai customer service. Berangkat dari rumah jam 7 sampai kantor jam 8. Sampai kantor dia nggak melayani customer cuman rokok-an, makan-makan, main hp dll. Dia bakal di gaji nggak? Yang ada malah di pecat. Sama seperti di melia. ke bascame bawa undangan nggak? Karena bawa undangan atau prospekan adalah tugas kamu. Berarti kalau kamu ke bascame nggak bawa undanganmu berarti kamu tidak menjalankan tugasmu. Kamu menjalankan tanggung jawab kamu.</i></p>		
48	<p>Nah, dari penjelasan diatas gini kan banyak nih perbandingan dengan perusahaan-perusahaan lain. Lah, hal yang membuat beda melia ini dengan perusahaan lain itu apa?</p>	<p>- Melia adalah perusahaan passive income (A.2.26a)</p>	<p><b>Melia Bisnis passive income</b></p>

	<i>Nah, yang membuat berbeda dengan yang lain adalah passive income.</i>		
49	<p>Passive income banyak. Orang yang punya kos-kosan juga disebut passive income?</p> <p><i>Iya, tapi modalnya kos-kosan? Biaya perawatan? Resiko? Biaya sama tanahnya bisa ratusan juta bahkan milyaran. Sedangkan di melia hanya dibawah 5 juta sudah dapat.</i></p>	- Passive income di melia berbeda karena modal di melia tidak sebanyak bangun kos-kosan (A.2.27a)	<b>Melia Bisnis passive income</b>
50	<p>Oke, yang di sebut passive income di melia berarti apa?</p> <p><i>Passive income di melia ya uang. Dengan memiliki banyak jaringan tadi. Bisa bonus cair setiap hari.</i></p>	- Passive income di melia memiliki banyak jaringan dan bonus bisa cair setiap hari. (A.2.28a)	<b>Bisnis passive income=banyak jaringan</b>
51	<p>Nah, puncak dari itu semua nanti gimana? Kalau seumpa jaringan terus yang kerja kita diam gitu dan dapat bonus. Dan kita makan uang bonus itu apa itu nggak makan uang haram? Soalnya banyak yang menyatakan hal seperti itu. Nah, pensiunnya melia ini nnti gimana? Berarti nggak selesai-selesai yah kerjanya sampai kapanpun. Karena harus terus bantu jaringan. Jadi,</p>	- Dimelia ditahap awal mengajarkan, lalu mereka bisa. Mengajar dan mencerdaskan ditahap awal (A.2.29a)	<b>Tugas pemimpin</b>

	<p>puncaknya ketika pensiun di melia itu seperti apa? Dan posisinya ketika seperti apa?</p> <p><i>Ini pandangan uang haram yah. Pertama, orang PNS di bayar, setelah pensiun juga mereka di bayar. Nah itu haram apa nggak berarti? Sama seperti anak yang pertama belajar alfatihah. Pertama di ajarin, terus bisa. Setelah bisa pahalanya bisa terus mengalir nggak sama yang ngajarin? Bisa. Nah, konsepnya adalah, di tahap awal diajarin, tahap kedua sudah nggak di ajarin karena sudah bisa, bekerja ditahap awal, mencerdaskan ditahap awal.</i></p>		
52	<p>Adakah hal-hal yang membuat anda ingin berhenti dari melia?</p> <p><i>Nggak ada sih, karena menurutku dimelia nggak ada ruginya selama ini. Malas kadang, down mungkin, karena iman aja naik turun apalagi semangat yah. Semangat turun. Kenapa semangat turun? Bosen. Tiap hari ke bascame kak apa nggak bosen toh. (ketawa kecil) lihat story yang lain liburan, aku pendampingan apa nggak bosen toh. Tapi terus menanamkan</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tidak ingin berhenti dari melia, karena menurut dia di melia tidak ada ruginya (A.2.30a)</li> <li>- Selalu menanamkan dalam alam bawah sadar, kalau berjuang diusia muda nanti akan menuai diusia tua. (A.2.30b)</li> </ul>	<b>Konsistensi suybek</b>

	<i>dialam bawah sadar itu bahwa kalau berjuang diusia muda nanti kita juga akan menuai diusia tua.</i>		
53	<p>Nah, dari semua tadi kamu menunjukkan memang memiliki kepribadian yang positif, pantang menyerah, dan kalau kamu ketika down gitu dan dalam posisi kritis dimelia. Kamu nggak ada kepikiran buat berhenti di melia, toh kamu sudah memiliki modal karakter tersebut, jadi meskipun kamu nanti melakukan bisnis yang lain, atau mau mengerjakan yang lain kamu bisa berhasil. Karena sudah memiliki modal tersebut, pengalaman terutama. Kenapa kamu nggak melakukan itu?</p> <p><i>Karena melia adalah bisnis kemanusiaan kak. Bukan hanya dapat material, tapi juga pendidikan karakter. Menurut samean ada yang malas nggak kak?</i></p> <p><i>Pasti ada.</i></p> <p><i>Sebenarnya nggak ada orang yang malas kak. Yang ada hanyalah orang yang tidak memiliki motivasi, atau kehilangan motivasinya. Dia mau melakukan apa? Motivasi aja nggak punya.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melia adalah bisnis kemanusiaan Bukan hanya dapat material, tapi juga pendidikan karakter. (A.2.31a)</li> <li>- Tidak ada orang yang malas, yang ada hanyalah orang yang tidak memiliki motivasi. (A.2.31b)</li> </ul>	<b>Prinsip</b>

	<i>Pantas dia malas. Sedangkan kalau aku lagi down saya punya tujuan yang jelas. Jarena wong jowo iku yo. Wong urip duwe prinsip.</i>		
54	Ketika melihat membermu patah semangat apa yang kamu lakukan? <i>Memberi motivasi</i>	- Memberikan motivasi kepada member yang patah semangat (A.2.32a)	<b>Tugas kepemimpinan</b>
55	Pernah terpengaruh dengan keluhan downline? Jadi malah tambah down juga gitu? <i>Nggak, karena kan pemimpin. Apa sih pemimpin itu? Pemimpin itu kan salah satu karakter seseorang yang bisa mempengaruhi bawahannya untuk bisa mencapai tujuan yang diinginkan sehingga bisa diajak kerjasama. Gitu. Kalau aku terpengaruh gimana nntinya dong kak? Gitu kak.</i>	- Karakter pemimpin adalah yang bisa mempengaruhi bawahannya untuk bisa mencapai tujuan yang diinginkan bersama. (A.2.33a)	<b>Karakter pemimpin</b>
56	Oke, selain memberi dorongan motivasi hal apa lagi yang kamu lakukan untuk mengembalikan semangat mereka? <i>Memberi pemahaman, penguatan keyakinan, perkuat motivasi dan mengingatkan akan tujuannya.</i>	- Memberi pemahaman, penguatan keyakinan, perkuat motivasi dan mengingatkan akan tujuannya. (A.2.34a)	<b>Tugas pemimpin</b>
57	Memberi pemahaman seperti apa? <i>Memberi pemahaman bahwa tidak ada yang instan, dari semua</i>	- Memberi pemahaman bahwa tidak ada yang instan, dari semua	<b>Tugas Pemimpin</b>

	<i>kesulitan-kesulitan yang dialami itu adalah pertanda bahwa kita hidup, selain itu, dengan kita bisa melewati tantangan tersebut itu pertanda bahwa kita akan naik kelas. Jadi memberi pemahaman-pemahaman yang seperti itu.</i>	kesulitan-kesulitan yang dialami itu adalah pertanda bahwa kita hidup dan akan naik kelas. (A.2.35a)	
--	--	--	--



**Pengumpulan Fakta Sejenis**

No	Aspek	Indikator	Pertanyaan
1	<p><b>Kejelasan tujuan/Definiteness of purpose</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Penguatan harapan dengan memiliki tujuan yang jelas</li> <li>- Kriteria sukses saya di melia adalah kalau saya sudah bebas financial, memenuhi kebutuhan yang saya inginkan, dan bermanfaat buat orang-orang disekeliling saya dan masyarakat luas</li> <li>- Azas Manfaat yang ingin di capai subyek</li> <li>- Alasan yang membuat subyek bertahan karena Menetapkan tujuan ketika pertama kali join melia dan karena ada azas manfaat. Dapat membantu orang lain bisa berpenghasilan juga</li> <li>- Tujuannya jelas dan spesifik</li> </ul>	<p>11. kegagalan terbesar apa yang pernah anda rasakan di melia? mungkin sampai kehilangan harapan sudah merasa down, terpuruk, atau patah semangat?</p> <p>27. Apa tolak ukur sukses kamu di melia?</p> <p>28. Bermanfaat yang seperti apa yang kamu inginkan? Bukankah untuk menjadi orang yang bermanfaat tidak harus kita menunggu kaya terlebih dahulu?</p> <p>33. Hal apa yang membuat kamu konsisten dan bertahan sampai saat ini selama 5 tahun di melia? padahal kalau kita lihat tidak sedikit yang kontra bisnis MLM. Dan banyak mengatakan ini tipu menipu.</p> <p>38. Orang yang sudah dikatakan memiliki motivasi tinggi menurut kamu orang yang bagaimana dan seperti apa?</p>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tujuannya jelas dan spesifik</li> </ul>	
2	<b>Keinginan/Desire</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rasa senang subyek ketika mendapatkan bonus pertamakali</li> <li>- Keinginan subyek yang kuat</li> </ul>	<p>10. gimana perasaan anda setelah merasakan bonus dari melia?</p> <p>19. Apa pencapaianmu selanjutnya?</p>
3	<b>Self-reliance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Keyakinan diri terjaga dengan memiliki harapan akan sukses yang selalu terjaga</li> <li>- Kunci sukses dimelia menurut subyek adalah jangan pernah berhenti dan terus bergerak walaupun dengan merangkak</li> <li>- Keyakinan diri</li> <li>- Subyek mengatakan bahwa ia mampu men capai makna suksesnya di melia</li> <li>- Mindset Positif</li> <li>- Kesadaran diri</li> </ul>	<p>12. Nah, itu gimana caranya agar harapan tetap terjaga seperti itu?</p> <p>13. jadi kuncinya bisa sukses dimelia adalah?</p> <p>21. Apa kamu yakin mampu untuk mewujudkannya?</p> <p>42. Apa kamu bisa mencapai makna sukses kamu di melia?</p> <p>45. Alasan terbesar bisa bertahan di melia itu karena apa? Walau banyak yang menolak, kadang belum terlihat hasilnya di awal. Tapi masih tetap bertahan hingga saat ini.</p> <p>47. Okelah ketika mereka dapat. Nah, ketika mereka nggak dapat gimana tuh? Apakah masih tetap berpikir seperti itu?</p>
4	<b>Kejelasan rencana/Definiteness of plans</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mencari modal tanpa Pantang menyerah</li> </ul>	<p>7. modal berapa waktu itu kelas 3 SMA sdah berani join bisnis? Dan dapat dari mana</p>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cara subyek untuk mendapatkan impiannya</li> <li>- Konsistensi dalam melakukan tugas dan tanggung jawab</li> </ul>	<p>uang untuk modal pertama kalinya?</p> <p>20. Apa kamu sudah tau cara untuk mendapatkan apa yang ingin kamu capai?</p> <p>32. Hal apa yang kamu lakukan sehingga mendapatkan hal di atas?</p>
5	<b>Pemahaman akurat/Accurate knowledge</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alasan subyek memilih bisnis melia</li> <li>- pengambilan keputusan subyek untuk memilih bisnis melia</li> <li>- Melihat peluang dan menangkap Peluang</li> <li>- Menangkap sebuah peluang</li> <li>- Pengalaman pertama Ketika join melia belum ada hasil karena subyek merasa belum memiliki ilmunya dimelia</li> <li>- Subyek memiliki prinsip bahwa dia tidak akan gagal kalau dia memiliki ilmunya</li> <li>- Kriteria sukses subyek di melia</li> </ul>	<p>2. Apa alasan kamu memilih untuk menjalankan bisnis melia sehat sejahtera?</p> <p>3. Kenapa harus memilih melia? Bisa dengan usaha atau pekerjaan yang lain?</p> <p>4. siapa yang mengenalkan kamu tentang bisnis melia? dia orang yang memang sudah di kenal atau belum?</p> <p>5. kamu bisa percaya langsung kepada orang yang sebelumnya baru kamu kenal? Alasan apa yang membuat kamu yakin untuk mengikutinya dan bisa tertarik untuk join di melia?</p> <p>8. Pengalaman pertama ketika gabung gimana? Sudah langsung kerasa nggak itu hasilnya?</p>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kepepet mampu mendorong motivasi</li> <li>- Melia Bisnis passive income</li> <li>- Membantu diri sendiri sebelum membantu orang lain</li> <li>- Makna Sukses</li> <li>- Tidak ada orang yang malas, yang ada hanyalah orang yang tidak memiliki motivasi</li> </ul>	<p>36. Kepepet kenapa masuk motivasi?</p> <p>37. Motivasinya kenapa karena kepet?</p> <p>41. Makna sukses menurut kamu? Poin yang paling penting dikatakan sukses dalam pandangan kamu menjalankan bisnis ini seperti apa?</p>
6	<b>Co-operation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengutamakan membantu team</li> <li>- Kebersamaan dalam team</li> </ul>	<p>15. apa kamu sudah merasakan hasil dari kegigihan kamu selama ini?</p>
7	<b>Kekuatan kehendak/Will-power</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prinsip subyek dan ketahanan dalam berusaha</li> <li>- Pencapaian.</li> <li>- Komitmen subyek terhadap satu pilihan</li> </ul>	<p>jadi prinsip anda adalah anda tidak akan gagal jika tahu ilmunya?</p> <p>16. Pencapaian pertama apa?</p> <p>26. Gimana perasaanmu pada saat itu? Apa pernah terbesit ingin berhenti dari melia?</p>
8	<b>Kebiasaan/Habit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Subyek mengatasi rasa bosan dengan istirahat sejenak dan bisa nonton video sukses anak melia sehingga terpicu semangatnya</li> </ul>	<p>14. apa kamu pernah merasakan bosan di melia? dan apa yang kamu lakukan jika rasa bosan itu datang dalam dirimu?</p> <p>40. Apakah setiap hari seperti itu?</p>

		<p>dan kumpul dengan orang yang optimis</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tugas pemimpin</li> </ul>	
<b>9</b>	<b>Ketahanan dalam usaha</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bertahan dalam proses dan mampu melewati proses sehingga mendapatkan pencapaian</li> <li>- Pencapaian yang diperoleh dapat meningkatkan semangat usaha</li> <li>- Teman menjelekkan bisnis yang saya jalankan dengan me ngatakan bisnis ini tipu-menipu, bisnis nggak jelas, ngajak-ngajak orang</li> <li>- Hasil tergantung usaha</li> </ul>	<p>17. Bulan keberapa setelah join melia kamu mendapatkan pencapaian pertamamu itu?</p> <p>18. Bagaimana kinerjamu setelah mendapatkan pencapaian pertama?</p> <p>25. Apa kamu pernah mengalami kegagalan dalam prospek?</p> <p>46. Dan itu nggak konsisten juga kan? Kalau di kantor kan sudah jelas tuh 1 bulan di gaji?</p>
<b>10</b>	<b>Leadership</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dimelia ditahap awal mengajarkan, lalu mereka bisa. Mengajar dan mencerdaskan ditahap awal</li> <li>- Memberikan motivasi kepada member yang patah semangat</li> <li>- Karakter pemimpin adalah yang bisa</li> </ul>	<p>51. puncaknya ketika pensiun di melia itu seperti apa?</p> <p>54. Ketika melihat membermu patah semangat apa yang kamu lakukan?</p> <p>55. Pernah terpengaruh dengan keluhan downline? Jadi malah tambah down juga gitu?</p> <p>56. selain memberi dorongan motivasi hal apa lagi yang</p>

		<p>mempengaruhi bawahannya untuk bisa mencapai tujuan bersama yang diinginkan.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Memberi pemahaman kepada member penguatan keyakinan, perkuat motivasi dan mengingatkan akan tujuannya</li> <li>- Memberi pemahaman kepada member bahwa tidak ada yang instan, dari semua kesulitan-kesulitan yang dialami itu adalah pertanda bahwa kita hidup dan akan naik kelas</li> </ul>	<p>kamu lakukan untuk mengembalikan semangat mereka?</p> <p>57. Memberi pemahaman seperti apa?</p>
--	--	---	--

Lampiran 4

**TRANSKIP WAWANCARA SUBYEK 2**

Hari dan tanggal : Kamis 17 Februari 2020

Tempat : Bascame Melia sehat Sejahtera

Wawancara ke 1

Kode Wawancara : D.R (Nama subyek satu wawancara pertama)

No	Verbatim	Pemadatan Fakta	Kategori
1	Sejak kapan anda bergabung di komunitas melia sehat sejatera? <i>Sejak akhir tahun 2015 bulan november</i>	DR join melia Sejak akhir tahun 2015 (D.R..1.a)	<b>Awal join melia</b>
2	Waktu itu umur berapa? Saya sudah kuliah semester dua sekitar umur 19 tahun mau ke 20 tahun	DR mengikuti bisnis melia sekitar Usia 19-20 tahun (D.R.2.a)	
3	Apa alasan anda memilih untuk menjalankan bisnis melia sehat sejahtera? <i>Alasannya karena ingin mendapat uang tambahan waktu masih kuliah dulu. Ingin meringankan beban orang tua, dan pertama kali ditawarkan untuk bisnis ya dari melia.</i>	Ingin mendapat uang tambahan (D.R..2.a) Ingin meringankan beban orang tua (D.R.2.b) Pertama kali ditawarkan bisnis adalah melia (D.R.2c)	<b>Alasan subyek memilih join melia</b>
4	Apa tujuan kamu ikut dibisnis melia?	Mendapat passive income (D.R.3a)	<b>Tujuan join bisnis melia</b>

	<i>Tujuannya agar dapat passive income dengan membangun bisnis dimelia. Hidup dimasa tua biar enak juga nanti udah bisa punya tabungan dari sekarang.</i>	Ingin Menikmati hidup dimasa tua nanti (D.R.3b)	
5	<p>Kenapa harus memilih melia? Bisa dengan usaha atau pekerjaan yang lain bukan? <i>Memilih melia karena beberapa hal: 1). Karena bisnis yang ditawarkan pertamakali memang melia. Dan belum ada pengalaman sama sekali di bidang bisnis waktu itu. Jadi mulai belajar dari bisnis melia. 2) Karena ingin memiliki passive income dengan modal kecil. Dimelia modalnya sekali seumur hidup. Dan kita tinggal menjalankan tugas dan tanggung jawab kita dimelia untuk merasakan bonus bisa mengalir tiap hari. 3) Setelah terjun dan paham di bisnis melia. Ternyata bukan diajarkan bisnis saja. Tetapi dikomunitas tersebut perubahan untuk karakter</i></p>	<p>Bisnis yang ditawarkan pertama kali hanya melia (D.R.4a)</p> <p>Mampu memiliki passive income dengan hanya modal yang kecil (D.R.4b)</p> <p>Bukan hanya belajar bisnis tapi diajarkan perubahan karakter yang lebih positif dan mental yang kuat, percaya diri dan lain sebagainya. (D.R.4c)</p>	<b>Alasan memilih bisnis melia</b>



	<p><i>positif bagus. bisa memiliki banyak teman yang peduli satu sama lain, diajarkan untuk memiliki mental percaya diri, memiliki motivasi dalam diri, dan masih banyak yang lainnya. Sehingga tetap memilih melia</i></p>		
6	<p>siapa yang mengenalkan kamu tentang bisnis melia? dia orang yang memang sudah di kenal atau belum? <i>Dulu tau melia karena melihat status orang yang belum dikenal di fb. Dia buat status sukses diusia muda. Dan akhirnya saya DM untuk tau lebih lanjut dari yang dia posting. Dan akhirnya dia menawarkanku untuk datang ke bascame agar dijelaskan lebih detail. Dan akhirnya saya dijelaskan di bascame tersebut tentang bisnis melia dan memutuskan untuk join melia setelah dijelaskan tentang marketing plan di bisnis melia.</i></p>	<p>orang yang pertama kali menawarkan bisnis melia ini adalah orang yang tidak dikenal sebelumnya. Dia hanya teman di fb. (D.R.5a)</p> <p>DR diajak ke bascamanya untuk dijelaskan bisnis melia (D.R.5.b)</p>	<b>Menangkap peluang</b>
7	<p>Alasan apa yang membuat kamu yakin untuk</p>	<p>DR yakin join melia karena Surat ijin lengkap dan Modal</p>	<b>Keyakinan diri</b>

	<p>mengikutinya dan bisa tertarik untuk join di melia?</p> <p><i>Alasanku yakin untuk mengikuti melia karena ketika dipresentasiin bisnis tersebut surat ijin dari melia sudah lengkap, mengeluarkan modal sekali seumur hidup tidak ada target dari perusahaan. Sehingga saya menganggap itu mudah dan saya yakin untuk join di bisnis tersebut.</i></p>	<p>sekali seumur hidup serta tidak ada target (D.R.6.a)</p> <p>DR menganggap mudah dan yakin untuk bisa join melia (D.R.6.b)</p>	
8	<p>modal berapa waktu pertama kali join bisnis melia? Dan dapat dari mana uang untuk modal pertama kalinya?</p> <p><i>Untuk join dimelia dulu harus ambil perpaket. Dan minimal satu paket. Dulu satu paket 635.000 dan saya diawal join 7 paket. Karena semakin banyak paket yang di ambil semakin tinggi peluang penghasilan lebih banyak. Dan uang untuk join pertama kali saya tidak minta orangtua karena orangtua kurang menyetujui saya berbisnis diawal. Beliau menyuruh saya hanya fokus</i></p>	<p>Join dibisnis melia modal pertama pinjam uang sama saudara senilai 5 juta. (D.R.7a)</p> <p>Modal tidak minta orangtua karena orangtua kurang menyetujui (D.R.7.b)</p>	<b>Effort</b>

	<i>belajar. Sedangkan saya ingin meringankan beban orang tua. Akhirnya saya memberanikan diri untuk pijam uang pada saudara saya waktu itu seniai 5 juta.</i>		
9	Pengalaman pertama ketika gabung gimana? Sudah langsung kerasa nggak itu hasilnya?	4 bulan pertama join melia belum pernah merasakan bonus dari melia (D.R.8a)	<b>Tantangan subyek diawal join bisnis melia</b>
	<i>4 bulan pertama gabung dimelia saya belum pernah merasakan bonus sama sekali. Tapi teman-teman melia selalu menguatkan. Dan teman-teman di luar melia banyak yang menjauh waktu itu. Banyak yang menghina ketika di awal bilang ikut bisnis gak jelas, jual obat dll. Tapi saya tetap bertahan karena teman komunitas dimelia itu menguatkan saya. hingga awal bulan ke 5 setelah join melia aku merasakan bonus di melia. karena ada yang join ketika aku jelasin tentang melia. hasil bonus sponsor pertamaku dari melia karena bisa ngajak orang untuk join</i>	Teman-teman dikomunitas melia banyak yang menguatkan. Teman-teman kampus banyak yang menjauh (D.R.8b)	<b>Lingkungan Eksternal</b>
		Awal join bisnis melia banyak yang menghina, menjatuhkan, dan bisa bertahan karena teman komunitas melia banyak yang menguatkan (D.R.8c)	
		Awal bulan melia pertamakali merasakan bonus dimelia. Hasil bonus pertama diberikan kepada ibu. (D.R.8d)	<b>Bonus pertama</b>

	<i>dibisnis tersebut. Hasil bonus tersebut saya berikan kepada ibu saya. Alhamdulillah ibu senang.</i>		
10	<i>Apa prinsip anda di bisnis ini? Prinsipnya bisa bermanfaat bisa mengajak banyak orang untuk bersama-sama merubah hidup menjadi lebih baik di melia sehat sejahtera</i>	Bermanfaat bisa mengajak banyak orang untuk bersama-sama merubah hidup menjadi lebih baik di melia sehat sejahtera (D.R.9.a)	<b>Prinsip</b>
11	<i>Apakah kamu sudah tau cara menggapai sukses dimelia? Melakukan tugas dan tanggungjawab dimelia. Seperti prospek, training, pendampingan jaringan dan lain-lain</i>	Melakukan tugas dan tanggung jawab di melia (Prospek, training, pendampingan jaringan dll) (D.R.10a)	<b>Tugas dan tanggungjawab</b>
12	<i>gimana perasaan anda ketika pertama kali merasakan bonus dari melia? sangat senang dan semakin percaya bahwa dibisnis melia memang menghasikan dan dibayar beneran. Hasil bonus pertama saya berikan kepada orangtua. Dan saya semakin semangat untuk menjalani melia karena hal tersebut</i>	Pertamakali mendapat-kan bonus dimelia sangat senang dan semakin yakin menjalani melia. Bahwa benar-benar dibayar bonusnya (D.R.11 a)	<b>Keyakinan diri meningkat</b>
13	<i>Profesi orangtua sebagai apa mbk?</i>	Orangtua pekerja wiraswasta dan ibu sebagai ibu rumahtangga (D.R.13.a)	<b>Profesi orangtua</b>

	<i>Orangtua saya pekerja wiraswasta, kalau ibu hanya ibu rumah tangga biasa.</i>		
14	Kegagalan terbesar apa yang pernah anda alami dimelia? <i>kalau ditanya kegagalan saya, waktu itu pernah ditipu oleh leader saya sendiri. Yang saya percaya dari awal. Dia membawa lari uang prospekan saya. waktu itu prospekan join 33 paket senilai 20 juta. Dan ternyata ketika saya serahkan kepada leader saya tersebut. dia tidak mempostingnya ke stokis atau ke kantor melia. ternyata dia membawa lari uang tersebut. Sedangkan prospekan saya taunya uang itu di saya, bukan dileader saya. dan mau nggak mau saya harus bertanggung jawab atas kesalahan yang tidak saya buat.</i>	DR Merasa Dikhianati kepercayaannya oleh leadernya sendiri (D.R.13.a)  DR Ditipu oleh leadernya membawa lari uang prospekan senilai 20 juta. Dan DR harus mengganti uang tersebut yang bukan kesalahannya (D.R.13.b)	<b>Dikhianati kepercayaan</b>  <b>Ditipu oleh leader melia</b>
15	Bagaimana dengan sikap jaringan kamu ke kamu? <i>Jaringan saya selalu menanyakan produknya.</i>	Jaringan DR menanyakan produknya, karena ketika join pasti mendapatkan produk (D.R.14.a)	<b>Pertanggungjawaban</b>

	<i>Karena ketika join pasti mendapatkan produk. Dan saya bingung produk senilai 20 juta itu banyak. Akhirnya saya memberanikan diri untuk menceritakan musibah yang saya alami. Tapi prospekan saya itu malah marah-marah sama saya. dia mengumpat didepan saya. saya pun bingung waktu itu mau bagaimana lagi. Rasa marah, kecewa, benci semuanya sudah campur aduk ke leader saya</i>	DR memberanikan diri untuk menceritakan musibah yang ia alami (D.R.14.b)	<b>Memberanikan diri</b>
		Prospekan DR amarah-marah dan mengumpat didepannya (D.R.14.c)	<b>Emosi</b>
16	Apa yang kamu lakukan untuk membuktikan bahwa kamu tidak bersalah? <i>Saya mencari-cari leader saya juga sudah menghilang. Kontaknya tidak bisa dihubungi. Karena saya merasa tambah pusing dengan ocehan prospekan saya tersebut. Akhirnya saya memberanikan diri untuk ngomong lagi. Dan saya bilang bahwa saya akan bertanggung jawab untuk mengembalikan uangnya. Dan minta waktu untuk</i>	DR berusaha untuk bisa komunikasi dengan leadernya namun gagal karena kontaknya tidak bisa dihubungi (D.R.15.a)	<b>Komunikasi</b>
		DR merasa pusing dengan ocehan prospekannya (D.R.15.b)	<b>Berani mengambil resiko</b>
		DR memberanikan diri untuk mengatakan kepada prospekannya bahwa ia akan bertanggung jawab untuk mengembalikannya (D.R.15.c)	<b>Memberanikan diri untuk bertanggung jawab</b>

	<p><i>mengembalikan uang tersebut. Saya janji. Prospek tersebut diam. Dan dia bilang saya pegang janji kamu untuk ngembalikan uang itu. dan menerima kesepakatan itu</i></p>		
17	<p>Kamu berani mau tanggung jawab dengan uang sejumlah itu? Apa yang akan kamu lakukan untuk mengganti uangnya?</p>	<p>DR kebingungan bagaimana caranya dia bisa mengganti uang prospekannya tersebut (D.R.16.a)</p>	<p><b>Kebingungan untuk mengganti uangnya</b></p>
	<p><i>Itu yang saya pikirkan. Setelah orangnya pergi saya pusing bukan main. Mau dapat dari mana saya bisa ngembalikan uang 20 juta. Sedangkan saya sendiri aja bonusnya belum lancarwaktu itu, Belum tiap hari. Dari situ semangat saya semakin terpacu untuk segera ngembalikan uang dia.</i></p>	<p>Bonus DR belum lancar pada waku itu dan belum tiap hari (D.R.16.b)</p>	<p><b>Bonus belum lancar</b></p>
		<p>DR merasa terpicu semangatnya untuk segera mengembalikan uang tersebut kepada prospekannya yang bukan kesalahannya (D.R.16.c)</p>	<p><b>Semangat terpicu</b></p>
18	<p>Apa yang ada dipikiranmu sehingga kamu berani mengambil keputusan untuk mengganti uang tersebut yang bukan kesalahanmu?</p>	<p>DR mau bertanggung jawab karena tidak ada lagi yang mau bertanggung jawab terhadap prospekannya. Termasuk leadernya (D.R.17.a)</p>	<p><b>Mau bertanggung jawab</b></p>
	<p><i>Memang benar bukan kesalahan saya. tapi saya berpikir siapa yang akan mau</i></p>	<p>DR melupakan kebecian, kekecewaan, terhadap leadernya. (D.R.17.b)</p>	<p><b>Melupakan emosi negatif</b></p>

	<i>bertanggung jawab terhadap prospek saya ini sedangkan leader saya sudah lari. dan saya melupakan kebencian dan kekecewaan saya terhadap leader saya. dan terus melakukan tugas dan tanggung jawab dimelia. Itu akan membantu saya untuk bisa lebih progres dan tidak terus menerus menyalahkan keadaan yang akan tambah membuat saya semakin terpuruk.</i>	DR terus melakukan tugas dan tanggung jawabnya dimelia (D.R.17.c)	<b>Tetap Melakukan tugas dan tanggung jawabnya</b>
		DR beranggapan bahwa dengan membuang rasa benci, kecewa mampu membuatnya lebih progres (D.R.17.d)	<b>Membuang emosi negatif lebih berprogres</b>
		DR beranggapan bahwa menyalahkan keadaan terus menerus hanya akan membuatnya semakin terpuruk (D.R.17.e)	<b>Menyalahkan keadaan</b>
19	<i>Berapa lama dari kejadian itu kamu bisa menggantinya? sekitar satu tahun kalau nggak salah saya bisa ngembalikan uang prospek saya tersebut. Alhamdulillah.</i>	Sekitar satu tahun DR mampu megembalikan uangnya kepada prospekannya (D.R.19.a)	<b>Mampu bertanggungjawab</b>
20	<i>Apa yang kamu lakukan selama setahun tersebut kamu bisa mengembalikan uang prospek tersebut? Saya meakukan tugas dan tanggung jawab saya dimelia tiap hari prospek dan mendapatkan jaringan alhamdulillah ada yang join banyak pakatnya. Dan setelah itu jaringan saya lumayan</i>	DR setiap hari prospek melakukan tugas dan tanggungjawabnya. (D.R.20.a)	<b>Setiap hari prospek</b>
		DR mendapatkan prospek yang join ambil banyak jumlah pakatnya, dan jaringannya semakin bertambah (D.R.20.b)	<b>Jaringan semakin bertambah</b>
		DR merasakan bonus cair setiap hari dan hasil jualn produknya juga (D.R.20.c)	<b>Merasakan Bonus cair setiap hari</b>



	<i>tambah banyak, bonus saya bisa cair setiap hari dan hasil jualan produknya juga.</i>		
21	<p>pernah sampai kehilangan harapan sampai merasa down, terpuruk, patah semangat ketika gagal?</p> <p><i>pernah kalau down, kehilangan semangat, tapi kalau kehilangan harapan tidak. Karena yang membuat saya bangkit dari gagal itu adalah harapan saya sendiri. Namanya juga manusia yah. Pasti pernah mengalami hal-hal terburuk dalam hidupnya yang membuat kita merasa down, hilang semangat. Cuman kalau saya pribadi tidak mau berlama-lama dalam keterpurukan tersebut. Karena masih ada harapan untuk bisa bahagiain orang tua, mengubah nasib, sukses.</i></p>	<p>Pernah kalau merasakan down, kehilangan semangat, tapi kalau kehilangan harapan tidak pernah. Karena yang membuat saya bangkit adalah harapan saya sendiri. (D.R.21.a)</p> <p>Tidak mau berlama-lama dalam keterpurukan (D.R.21.b)</p> <p>Menyadari bahwa manusia itu pasti pernah mengalami hal terburuk dalam hidupnya yang membuat down dan hilang semangat (D.R.22.a)</p>	<p><b>Harapan</b></p> <p><b>Kesadaran Diri</b></p>
22	<p>gimana cara anda bisa bertahan dimelia walau anda pernah gagal?</p> <p><i>ingat tujuan diawal. Yaitu meringankan beban orang tua, dan bisa bebas financial. Dan aku berpikir, kalau</i></p>	<p>Bisa bertahan dimelia karena ingat tujuan Yaitu meringankan beban orang tua, dan bisa bebas financial (D.R.22.a)</p> <p>DR berpikir bahwa jika ia berhenti sebelum sukses ia akan yang menghinanya akan</p>	<p><b>Ingat tujuan</b></p> <p><b>Prinsip</b></p>

	<i>sampai aku berhenti di melia ini sebelum aku sukses,</i>	semakin senang dan dirinya terpuruk (D.R.22.b)	
	<i>sebelum aku mendapatkan hasil dari melia. mereka yang menghina, yang merendahkan dll tambah senang nantinya. Sedangkan aku akan terpuruk. Jadi saya selalu menanamkan tidak boleh berhenti, tidak boleh menyerah sebelum sampai pada tujuan. Jadi meskipun gagal saya terus belajar</i>	DR menanamkan keyakinan dalam dirinya bahwa ia tidak akan berhenti sebelum sampai pada tujuannya (D.R.22.c)	
	<i>untuk bangkit, berusaha kuat, terus belajar dan sering-sering kumpul sama orang yang sudah berhasil dimelia. Biar ikut ketularan suksesnya. Dan berusaha belajar terus kepada mereka yang sudah sukses yang selalu memiliki aura positif agar kita bisa satu frekuensi dengannya.</i>	Meskipun gagal DR terus belajar untuk bangkit, berusaha untuk kuat, sering berkumpul dengan orang-orang yang sudah sukses dimelia agar ketularan suksesnya (D.R.22.d)	<b>Terus belajar</b>
		DR akan berusaha untuk belajar terus kepada mereka yang sudah sukses yang memiliki aura positif agar satu frekuensi dengannya (D.R.22.e)	<b>Belajar kepada yang sudah sukses</b>
23	15 Kunci sukses kamu di melia adalah? <i>Yang diajarkan di melia kita harus Jujur, amanah, melakukan tugas dan tanggung jawab, terus belajar, hanya berkumpul dengan circle yang positif.</i>	Kunci sukses yang diajarkan di melia yaitu jujur, amanah, melakukan tugas dan tanggung jawab (D.R.23.a)	<b>Kunci Sukses</b>
		terus belajar, dan berkumpul dengan orang yang positif (D.R.15.b)	<b>Terus Belajar</b>

24	<p>apa kamu pernah merasakan bosan di melia? dan apa yang kamu lakukan jika rasa bosan itu datang dalam dirimu?</p> <p><i>Saya rasa disetiap pekerjaan apapun setiap orang pasti akan merasakan bosan yah. Cuman tergantung dari kitanya bagaimana bisa memanage rasa bosan tersebut. Kalau saya bosan, jenuh dengan pekerjaan-pekerjaan di melia yang tiap hari prospek, sharing, evaluasi, follow up dll. Biasanya saya nonton video para leader-leader yang sudah sukses di melia. untuk meningkatkan semangat saya di melia sehingga rasa bosan itu terkikis dengan sendirinya.</i></p>	<p>Ketika bosan biasanya saya menonton video para leader-leader yang sudah sukses di melia untuk meningkatkan semangat. Sehingga rasa bosan itu terkikis dengan sendirinya.</p> <p>(D.R.24.a)</p>	<p><b>Cara mengalihkan rasa bosan</b></p>
25	<p>Apa kamu sudah merasa gigih dalam melaksanakan tugas kamu di melia?</p> <p><i>Jika saya tidak gigih berarti saya sudah berhenti dari melia sebelum sukses. Buktinya sekarang saya masih bertahan dan terus</i></p>	<p>Tetap gigih karena sampai saat ini masih bertahan dimelia</p> <p>(D.R.25.a)</p>	<p><b>Kegigihan</b></p>

	<i>berjuang untuk mencapai tujuan saya</i>		
27	apa kamu sudah merasakan hasil dari kegigihan kamu selama ini?  <i>Saya percaya kalau hasil tidak akan mengkhianati proses, dan alhamdulillah saya selama ini sudah merasakan hasilnya. Sejak semester 4 sudah lepas dari orang tua untuk membiayai biaya kuliah sendiri. Sedikit banyak memberikan hadiah untuk orangtua. Bisa beli mobil sendiri dari hasil keringat sendiri seperti impianku diawal ketika join melia.</i>	DR percaya bahwa hasil tidak akan mengkhianati proses (D.R.27.a)  DR mampu membiayai kuliah sendiri sejak semester 4 (D.R.17.b)	<b>Keyakinan diri</b>  <b>Mandiri (Independent)</b>
28	Kamu sudah berapa lama dimelia?  <i>Sekitar 3 tahun</i>	DR sampai saat ini sudah 3 tahun (D.R.28.a)	
29	Pencapaian di melia apa? Baik dari segi materi maupun karakter?  <i>Dari segi materi alhamdulillah sudah bisa membiayai kuliah sendiri waktu masih kuliah. Sedikit</i>	Pencapaian dari segi materi sudah bisa membiayai kuliah sendiri waktu masih kuliah (D.R.29.a)  Sedikit banyak sudah bisa memberi uang untuk orangtua (D.R.29.b)	<b>Membiayai kuliah sendiri</b>  <b>Memberi uang kepada orangtua</b>

<p><i>banyak sudah bisa memberikan kepada orang tua, beli sepeda motor dan mobil hasil jeripayah sendiri. Bukan dari warisan orangtua. Hehe. Dari segi karakter menurutku banyak yah. Tambah percaya diri, memiliki motivasi yang tinggi, pantang menyerah, berusaha selalu berpikir positif karena diajarin untuk selalu berada dalam lingkungan yang positif.</i></p>	<p>Beli mobil dan motor hasil jeripayah sendiri (D.R.29.c)</p>	<p><b>Beli mobil dan motor</b></p>
	<p>Dari segi karakter tambah percaya diri, memiliki motivasi yang tinggi dan pantang menyerah (D.R.29.a)</p>	<p><b>Pencapaian</b> <b>Karakter</b></p>
	<p>DR berusaha untuk selalu berpikir positif dan berada dalam lingkungan yang positif (D.R.29.a)</p>	<p><b>Lingkungan positif</b></p>

**TRANSKIP WAWANCARA SUBYEK 2**

Hari dan tanggal : Senin, 20 februari 2020  
 Tempat : Bascame Melia sehat Sejahtera  
 Wawancara ke 2  
 Kode Wawancara : D.R (Nama subyek satu wawancara pertama)

30	<p>Makna sukses menurut kamu?                  Poin yang paling penting dikatakan sukses dalam pandangan kamu menjalankan bisnis ini seperti apa?  <i>Bisa bermanfaat dan membantu banyak orang untuk sukses juga. Membantu perekonomiannya lebih baik. mengubah paradigma masyarakat yang berpikir bahwa semua mlm itu negatif. Banyak perusahaan mlm yang di nilai negetif, padahal itu bukan dari sistem perusahaannya melainka oknum-oknum yang tidak bertanggung jawab.</i></p>	<p>Sukses menurut pandangan DR dibisnis ini adalah bisa bermanfaat untuk banyak orang, membantu perekonomian lebih baik (D.R.30.a)</p>	<p><b>Makna Suskes</b></p>
		<p>Mampu mengubah paradigma masyarakat yang berpikir bahwa semua MLM itu negative (D.R.30.b)</p>	<p><b>Paradigma masyarakat tentang Mlm</b></p>
31	<p>Apa pendapatmu tentang MLM?</p>	<p>Bagi DR Mlm itu salah satu bisnis network marketing yang luas. Karena dari satu orang bisa</p>	<p><b>Pemahaman tentang Mlm</b></p>

	<i>Bisnis Mlm itu salah satu bisnis network marketing yang luas. Karena dari satu orang bisa menjadi puluhan, ratusan bahkan ribuan</i>	menjadi puluhan, ratusan bahkan ribuan (D.R.31.a)	
32	Apa kamu bisa mencapai makna sukses kamu dimelia? <i>Setidaknya sekarang bisa bermanfaat bisa membantu beberapa jaringan dibawah saya untuk sukses (berpenghasilan) juga dimelia. Dan terutama dapat Membantu meringankan beban orang tua</i>	sekarang bisa bermanfaat bisa membantu beberapa jaringan dibawah saya untuk sukses (berpenghasilan) juga dimelia (D.R.32.a)  Yang utama dapat membantu meringankan beban orangtua (D.R.32.a)	<b>Bermanfaat</b>  <b>Meringankan beban orangtua</b>
33	Apa kamu pernah mengalami kegagalan dan masa sulit di melia? <i>Pernah, bahkan bisa dikatakan sering diawal-awal join melia. Pernah tidak makan nasi dua hari hanya minum air putih karena hanya bisa beli gorengan 500-an.</i>	DR Pernah tidak makan nasi dua hari hanya minum air putih dan makan gorengan karena hanya bisa beli gorengan 500-an. (D.R.33.a)	<b>Menerima keadaan</b>
34	Kenapa tidak beli nasi saja waktu itu? <i>Untuk beli nasi uang tidak cukup karena buat ngumpulin</i>	Dr pernah tidak bisa beli nasi karena uangnya buat ngumpulin ikut training agar lebih paham ilmu dimelia (D.R.34.a)	<b>Pengorbanan</b>

	<i>ikut training agar lebih paham ilmu dimelia, sering ditolak bahkan di PHP juga sama prospekan. Dibohongi sama leader sendiri uang prospekan dibawa lari waktu itu 20juta. Dan saya yang bertanggung jawab untuk menggantikannya</i>	DR sering ditolak dan di PHP (Diberi harapan) oleh prospekan (D.R.34.b)	<b>Sering ditolak</b>
		DR pernah merasakan dibohongi sendiri oleh leadernya karena uang prospekannya dibawa lari senilai 20 juta dan DR harus bertanggung jawab untuk itu (D.R.34.c)	<b>Bertanggung jawab yang bukan kesalahannya</b>
35	Bagaimana kamu bisa bertahan dimasa sulit tersebut?  <i>Bisa bertahan karena masih memiliki keyakinan untuk bisa sukses lewat jalan melia</i>	Bisa bertahan karena masih memiliki keyakinan untuk bisa sukses lewat jalan melia (B.1.23a)	<b>Keyakinan diri untuk sukses dimelia</b>
36	Adakah hal-hal yang membuat anda ingin berhenti dari melia?  <i>Ingin berhenti ketika merasa lelah, bosan dan hilang semangat. Tapi untungnya keinginanmu untuk sukses di melia lebih kuat. Keinginanmu untuk membuktikan kepada orang yang menghinaku lebih kuat, keinginan untuk bahagian orang tua, bisa bermanfaat lebih kuat. Sehingga masih bisa bertahan sampai sekarang. Hingga</i>	DR Ingin berhenti ketika merasa lelah, bosan dan hilang semangat (D.R.36.a)	<b>Hilang semangat</b>
		Bisa bertahan dimelia karena Keinginan DR untuk sukses di melia lebih kuat. Keinginan untuk membuktikan kepada orang yang menghinanya lebih kuat, keinginan untuk membahagiakan orang tua, bisa bermanfaat lebih kuat.	<b>Bertahan dimelia</b>



	<i>bisa buka bisnis warung makan juga dari hasil melia.</i>		
37	Ketika melihat membermu patah semangat apa yang kamu lakukan? <i>Evaluasi diri yang pertama.</i>	Jika member subyek patah semangat maka subyek akan melakukan evaluasi diri (D.R.37.a)	<b>Evaluasi diri</b>
	<i>Mungkin ada yang salah dari saya. mungkin saya kurang membimbing dia, nemani dia, merangkul dia dll. Sehingga dia ingin berhenti dari melia. jika bukan dari faktor saya, maka saya akan cari tahu penyebab dia patah semangat di melia, dan mencari solusi untuk problemnya.</i>	DR akan mencari tau faktor penyebab membernya patah semangat dimelia, dan mencari solusi untuk problemnya (D.R.27.a)	<b>Mencari solusi</b>
38	hal apa yang kamu lakukan untuk mengembalikan semangat mereka? <i>mengingatkan dia akan tujuan pertama ia join dimelia. Memberi motivasi, Menemani dia berjuang sehingga terus semangat.</i>	Mengingatkan dia akan tujuan pertama ia join dimelia, memberi motivasi, menemani dia berjuang sehingga terus semangat (D.R.38.a)	<b>Cara subyek memotivasi membernya</b>
39	Bagaimana pendapat keluargamu, dan teman-teman kamu tentang kamu join dimelia? <i>Pertama kali ketika join orangtua kurang setuju, dan orang tua juga tidak</i>	Diawal join melia orang tua kurang setuju (D.R.39.a)	<b>Orangtua kurang setuju diawal</b>
		Untuk Modal join melia DR tidak minta kepada orangtua (D.R.40.a)	<b>Modal sendiri</b>
		DR meminta do'a restu kepada orangtuanya meski kurang	<b>Do'a restu orangtua</b>

	<i>memberikan modal sepeserpun waktu itu. Aku hanya minta doa dan restu orangtua waktu itu. Dan modalpun tidak minta kepada orangtua</i>	menyetujuinya diawal (D.R.39.a)	
40	<i>Kenapa orangtuamu kurang menyetujuiimu dimelia? Saya paham kenapa orangtua tidak mengizinkan. Karena pasti semua orangtua tidak menginginkan anaknya susah. Tapi aku berusaha membuktikannya dengan usaha dan kuliahpun tetap jalan. Dan lambat laun orangtua mengizinkan. Kalau dari teman-teman banyak yang tidak setuju. Terutama sahabatku ketika kuliah dulu juga tidak setuju saat itu. Dan kita tidak pernah berkomunikasi setelahnya. Dan saya merasa teman-teman kampus itu juga banyak yang menghindar. Jadi hanya dekat sama teman-teman komunitas bisnis dulu.</i>	Bagi DR orangtuanya tidak mengizinkan karena semua orangtua pasti tidak menginginkan anaknya susah (D.R.40.a)	<b>Orangtua tidak ingin anaknya susah</b>
		DR berusaha membuktikannya dengan usaha dan kuliahpun tetap jalan. lambat laun orangtua mengizinkan (D.R.40.b)	<b>Izin dari orangtua</b>
		Teman dan sahabat DR tidak setuju untuk join melia (D.R.40.c)	<b>Teman dan sahabat tidak menyetujuinya</b>
		DR hanya dekat dengan teman-temannya dikomunitas melia sedangkan teman kampus menghindar (D.R.40.e)	<b>Dekat dengan teman komunitas melia</b>
41	Bagaimana hubunganmu dengan teman-temanmu	Banyak yang menentang DR join di melia (D.R.41.a)	<b>Banyak yang menentang</b>

	<p>sebelumnya setelah join melia?</p> <p>Banyak yang tidak setuju dan mayoritas tidak setuju</p>		
42	<p>Bagaimana hubunganmu dengan rekan bisnismu?</p> <p><i>Untuk semua rekan bisnis baik-baik saja. Saling support, membantu satu sama lain. Meskipun dengan crossline (beda jaringan) juga tetap baik-baik saja.</i></p>	<p>Hubungan dengan rekan bisnis saling support, membantu satu sama lain. (D.R.42.a)</p>	<p><b>Hubungan dengan rekan bisnis</b></p>
43	<p>Apa ada hal lain yang kamu kerjakan selain melia? Kalau iya, apakah itu mengganggu fokus kamu di melia?</p> <p><i>Saya hanya mengerjakan bisnis melia dengan kuliah pertamakali. Dan itu tetap saya jalankan dua-duanya. Tanpa mengganggu fokus satu sama lain. Karena sama-sama prioritas bagi saya</i></p>	<p>Diawal DR hanya mengerjakan bisnis melia dan kuliah (D.R.43.a)</p> <p>DR tetap bisa fokus menjalankan bisnis dan kuliah karena dianggap sama-sama prioritas (D.R.43.a)</p>	<p><b>Fokus mengerjakan bisnis dan kuliah</b></p>
44	<p>Bagaiman dengan kuliah kamu jika menganggap bisnis itu juga prioritas?</p> <p><i>hasilnya dikampus saya kurang maksimal. Tapi saya bisa menyelesaikannya. Sampai kuliah selesai saya sambil membuka usaha-</i></p>	<p>DR merasa hasil dikampus kurang maksimal (D.R.44.a)</p> <p>DR mampu membuka usaha baru hasil dari uang melia (D.R.44.b)</p> <p>DR merasa tidak terganggu dengan tambahan usaha yang</p>	<p><b>Hasil Dikampus kurang maksimal</b></p> <p><b>Membuka usaha baru</b></p> <p><b>Penambahan usaha</b></p>

	<p><i>usaha baru diluar melia yang modalnya dari hasil melia. Saya kembangkan untuk bisnis lain. Dan tidak merasa terganggu dengan fokus satu sama lain. Karena juga ada yang membantu dibisnis selain melia. Yang penting kita paham management diperusahaan kita sendiri.</i></p>	<p>lain karena ada yang membantunya (D.R.44.a)</p>	
45	<p>Mindset (<i>pola pikir</i>) yang kamu tanam dimelia apa? <i>Perjuangan itu adalah seni. Jadi menikmati setiap proses yang dijalani. Dan mindset is doa. Ucapkan dan pikirkan hanya hal yang positif. Karena itu berpengaruh untuk kehidupan masa depan kita</i></p>	<p>DR Menganggap bahwa perjuangan itu adalah seni yang dinikmati setiap prosesnya dan mindset itu adalah do'a (D.R.45.a)</p>	<b>Mindset</b>
46	<p>Kebiasaan kamu sehari-hari dimelia? <i>Prospek, follow up, bantu jaringan prospek, home sharing, evaluasi bersama team, ke homeprospek untuk presentasi.</i></p>	<p>Kebiasaan sehari-hari DR di melia adalah Prospek, follow up, bantu jaringan prospek, home sharing, evaluasi bersama team, ke homeprospek untuk presentasi (D.R.46.a)</p>	<b>Kegiatan dimelia</b>
47	<p>Pernah mendapat pencapaian yang mendapat antusias atau penghargaan dari melia?</p>	<p>setiap pencapaian mendapatkan apresiasi dari teman-teman dan leader dikomunitas melia. (D.R.47.a)</p>	<b>Apresiasi atas pencapaian</b>

	<i>Dimelia setiap pencapaian mendapatkan apresiasi dari teman-teman dan leader dikomunitas melia. Dan kita yang sudah memiliki pencapaian biasanya dipanggil ke panggung untuk menceritakan perjuangan kita hingga mendapatkan pencapaian dimelia sebagai motivasi untuk member yang lain ketika acara-acara training melia.</i>	Yang sudah mendapat pencapaian dipanggil ke atas panggung untuk menceritakan perjuangan awal di melia hingga mencapai pencapaian sebagai motivasi untuk member lain. (D.R.47.b)	
48	<p>Nilai apa yang diajarkan di melia yang membuat anda bisa bertahan sampai sekarang?</p> <p><i>Mindset is doa. Kita selalu diajarkan untuk berpikir dan berperilaku positif. Azaz bermanfaat bisa membantu ekonomi banyak orang dan mengubah karakter negatif dengan positif.</i></p>	<p>Mindset is doa apa yang dipikirkan haruslah positif karena itu adalah sebuah doa (D.R.48.a)</p> <p>berpikir dan berperilaku positif (D.R.48.b)</p> <p>bermanfaat bisa membantu ekonomi banyak orang dan mengubah karakter negatif menjadi positif. (D.R.48.c)</p>	<b>Nilai yang diajarkan</b>
49	<p>Kunci untuk menjadi sukses menurut anda?</p> <p><i>Bertahan dan terus berusaha untuk bangkit walaupun gagal beberapa kali, tidak putus harapan, bertahan dalam keadaan terpuruk dan</i></p>	<p>Bertahan dan terus berusaha untuk bangkit walaupun gagal beberapa kali, dan Tidak putus harapan (D.R.49.a)</p> <p>bertahan dalam keadaan terpuruk dan terus berusaha untuk keluar dalam keadaan</p>	<b>Proses untuk Sukses</b>

	<i>terus berusaha untuk keluar dalam keadaan terpuruk tersebut hingga keadaan sulit itu hilang</i>	terpuruk tersebut hingga keadaan sulit itu hilang (D.R.49.b)	
--	--	--	--

Lampiran 6

**A. Koding dan reduksi data**

**1. Subyek RF**

**a. Tabel Koding Desire (Keinginan Kuat)**

**- Mengenal Bisnis Melia**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Mengenal Bisnis Melia</b>	<b>Awal Bergabung Bisnis Melia</b>	Subyek bergabung di melia sejak tahun 2014	(R.F.1a)
		Rf pada saat itu sedang duduk di bangku SMA	(R.F.1b)
		Rf Awal gabung ketika menjelang ujian UN	(R.F.1c)
	<b>Pertama kali kenal bisnis melia</b>	Rf ditawarkan bisnis melia dari orang yang tidak ia kenal sebelumnya	(R.F.4.a)
		Rf ditawarkan bisnis melia dari sosmed	(R.F.4.b)
		Malamnya Rf dikenalkan lewat sosmed paginya diajak ke kantornya	(R.F.4.c)
	<b>Keinginan untuk mandiri dan</b>	Rf pengen mobil untuk keluarganya	(R.F.25.a)
		Rf ingin biaya kuliah sendiri dan bisa investasi	(R.F.25.b)

	<b>membahagiakan orangtua</b>		
<b>Makna bisnis melia</b>	<b>Pemaknaan terhadap bisnis yang d iikuti</b>	Bagi Rf Melia adalah bisnis kemanusiaan Bukan hanya dapat material, tapi juga pendidikan karakter.	(R.F.58.a)

- **Peluang**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Peluang</b>	<b>Melihat Peluang dan menangkap peluang</b>	Rf dijelaskan bahwa dimelia dapat berpenghasilan lumayan 100ribu/hari	(R.F.5.a)
		Jika ikut melia bisa belajar menjadi pemimpin	(R.F.5.b)
		Rf tertarik karena dijelaskan bahwa bisa buka kantor sendiri didaerahnya	(R.F.5.c)

**a. Koding Definiteness of Purpose**

- **Kejelasan Tujuan**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
----------------	-----------------	--------------	-------------



<b>Kejelasan Tujuan</b>	<b>Alasan Join Bisnis Melia</b>	Alasan Rf join melia karena ingin membahagiakan orang tua.	(R.F.2a)	
		Rf ingin membelikan mobil buat keluarga	(R.F.2b)	
	<b>Sistem pembayaran</b>	Dibayar secara transparan dari perusahaan	(R.F.5.d)	
	<b>Penguatan alasan join bisnis Melia</b>		Ketika SMA Rf dijelaskan bisnis melia	(R.F.3. a)
			Rf ditunjukkan video orang yang bisa beli mobil dalam waktu yang singkat	(R.F.3.b)
			Rf target utama join di melia adalah pengen punya mobil sebelum lulus SMA	(R.F.3.e)
			RF ingin ketika pelepasan SMA sudah bisa bawa mobil bersama ibunya	(R.F.3.f)
			Rf Ingin beli mobil karena ingin membahagiakan orangtua dan membuatnya bangga	(R.F.3.g)
	Memilih bisnis melia karena sebelumnya tidak memiliki pengalaman kerja dan bisnis	(R.F.3.h)		

	<b>Ingat akan tujuan</b>	Rf ingat tujuannya yang ingin beli mobil	(R.F.16.a)
	<b>Berusaha mencapai apa yang di tuju</b>	Rf akan berusaha untuk mencapai apa yang menjadi tujuannya dalam pilihan yang ia pilih	(R.F.16.b)
	<b>Azaz Kebermanfaatan</b>	Bermanfaat seperti bisa memberikan sebagian harta Rf kepada orang yang membutuhkan	(R.F.36.a)
		Rf mencontohkan memberikan nasi bungkus untuk jama'ah sholat jum'at yang biasanya diadakan di masjid pertigaan setelah alfamidi. Rf lupa nama masjidnya. (sambil ketawa)	(R.F.36.a)
		Rf bertahan di melia karena adanya azaz bermanfaat. (dapat membantu orang lain berpenghasilan)	(R.F.41.b)
		Rf bertahan di melia karena adanya azaz bermanfaat. (dapat membantu orang lain berpenghasilan)	(R.F.41.b)
	<b>Memiliki tujuan jelas dan spesifik</b>	Bagi Rf orang yang memiliki motivasi tinggi adalah tujuannya jelas dan spesifik	(R.F.46.a)

	<b>Tujuannya tidak Mudah Berubah</b>	Tujuannya tidak mudah berubah dan konsisten.	(R.F.46.b)
	<b>Menetapkan Tujuan</b>	Rf pertama kali join melia sudah menetapkan tujuannya	(R.F.41.a)
	<b>Mengingat tujuan</b>	Rf Ketika down ia selalu teringat akan tujuannya awal join melia yaitu ingin memiliki mobil	(R.F.17.c)

### b. Koding Co-Operation

#### - Support System

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Support System</b>	<b>Dukungan dan larangan dari orangtua</b>	Ibu Rf pertama kali melarangnya untuk join melia karena khawatir sekolahnya terganggu.	(R.F.8.a)
		Bapak Rf tidak melarangnya asal Rf mencari modal sendiri dan bertanggungjawab atas pilihannya.	(R.F.8.b)
	<b>Memberi ijin</b>	Ibu Rf mengizinkan Rf untuk join melia setelah mendapat jaringan pertama kalinya di bulan ke 4 setelah join melia. Hal itu mampu membuat	(R.F.9.a)

		Rf senang walau tidak mendapatkan modal usaha dari orangtuanya.	
	<b>Mengutamakan Sekolah</b>	Pesan ibu Rf agar subyek tetap mampu menjalani sekolahnya dengan baik	(R.F.13.c)
	<b>Profesi Orang Tua</b>	Bapak Rf punya usaha penggilingan padi sedangkan ibu nya sebagai ibu rumah tangga	(R.F.10.a)
	<b>Solidaritas</b>	Rf mengatakan kepada teamnya bahwa susah senang mereka akan tanggung bersama	(R.F.52.b)
	<b>Hubungan pertemana n</b>	Rf tetap menjalani komunikasi baik dengan temannya walaupun menolaknya	(R.F.12.g)

### c. Coding Accurate Knowledge

#### - Pemahaman yang akurat

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Pemahaman yang akurat</b>	<b>Pemahaman tentang bisnis yang dijalani</b>	Rf sadar bahwa bisnis naik turun, tidak selamanya akan rame, banyak competitor dan rezeki orang beda-beda	(R.F.17.a)

		Rf lebih memilih intropeksi diri Ketika bonusnya turun dan semangat jaringannya menurun	(R.F.17.b)
		Rf merasa tidak rugi join melia karena modal sekali seumur hidup dan ia sudah merasakan bonusnya	(R.F.17.d)
	<b>Tidak akan gagal jika melakukan tugas dan tanggungjawabnya</b>	Rf juga menganggap bahwa ia tidak akan gagal jika ia tidak berhenti melakukan tugas dan tanggung jawab di melia seperti prospek	(R.F.17.f)
	<b>Kegagalan faktor dari diri sendiri</b>	Memberi pemahaman kepada member melia bahwa kegagalan itu faktor dari diri sendiri, bukan dari luar diri.	(R.F.53.c)
	<b>Konsistensi melakukan tugas dan tanggung jawab</b>	Untuk mendapatkan hal yang diinginkan prinsip Rf adalah konsistensi dan melakukan tugas dan tanggungjawab	(R.F.40.a)
	<b>Tugas dan tanggungjawab</b>	Tugas Rf di melia adalah prospek, yang sudah diprospek di follow up. Home sharing, training,	(R.F.18.a)

		nyebar brosur buat nawarin bisnis melia. Dll	
		Rf beranggapan bahwa ia tidak akan mendapatkan bonus jika tidak melakukan tugas & tanggungjawab di melia	(R.F.18b)
		Bagi Rf untuk mendapatkan apa yang ingin dicapai harus memahami ilmunya, terus bergerak, melakukan tugas dan tanggungjawab, dan tidak lupa berdo'a	(R.F.26.a)
		Rf mengatakan kepada memberinya yang penting melakukan tugas dan tanggungjawabnya	(R.F.52.a)
	<b>Pemahaman Bisnis</b>	Bisnis melia bagi Rf adalah bisnis pencapaian dan pembuktian	(R.F.21.e)
	<b>Tidak terbesit untuk berhenti</b>	Rf tidak terbesit untuk berhenti dari melia karena menurut Rf dia sudah paham tentang bisnis melia	(R.F.32.f)
	<b>Hukum Alam</b>	Bagi Rf walau banyak yang belum join itu adalah sebuah hukum	((R.F.32.g)

		alam. Ada yang menolak dan menerima	
		Sadar dan paham atas hasil yang didapat	(R.F.55.b)
	<b>Pemahaman tentang untung dan rugi</b>	Rf Tidak ingin berhenti dari melia, karena menurut Rf di melia tidak ada ruginya	(R.F.57.a)
	<b>Pemaknaan terhadap bisnis yang diikuti</b>	Bagi Rf Melia adalah bisnis kemanusiaan Bukan hanya dapat material, tapi juga pendidikan karakter.	(R.F.58.a)
	<b>Tidak menyalahkan orang lain</b>	Ketika member tidak mendapatkan bonus dari perusahaan melia, mereka tidak menyalahkan orang lain	(R.F.55.a)
	<b>Memberi Pilihan</b>	Rf Memberi pilihan kepada jaringannya ingin menjadi pengusaha yang penghasilannya belum jelas tapi tergantung kinerjanya bisa tinggi atau rendah. atau menjadi pekerja yang penghasilannya tetap.	(R.F.55.c)

**d. Koding Will Power**

**- Kekuatan Kehendak**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Kekuatan Kehendak</b>	<b>Kesungguhan</b>	Ibu Rf melihat kesungguhan Rf di melia	(R.F.9.c)
	<b>Hasil dari proses</b>	Rf merasa senang mendapatkan bonus pertama kali di melia	(R.F.13.a)
		Rf merasa tambah semangat dan yakin untuk bisa sukses setelah merasakan hasil bonus dari melia	(R.F.13.b)
		Seiring waktu Rf mendapatkan jaringan/downline lagi. Ada yang teman kelas, teman desa beda sekolah. Sehingga subyek memiliki 3 downline	(R.F.13.d)

**- Kepercayaan**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Kepercayaan</b>	<b>Recruitment downline</b>	Adik kelas Rf semakin paham dan positif join melia	(R.F.12.p)
		Adik kelas Rf tidak memiliki uang buat modal join melia	(R.F.12.q)



		Adik kelas Rf memiliki notebook dan ia berniat untuk menjualnya untuk modal join melia	(R.F.12.r)
		Rf menemaninya untuk jual notebooknya dan cod-an dari jombang kekediri (R.F.12.s)	(R.F.12. s)
		Adik kelas Rf join melia 2 paket dari hasil jual notebook nya	(R.F.12.t)
		Adik kelas Rf adalah orang yang pertama kali menjadi downlinenya dan itu pertama kalinya Rf merasakan bonus melia.	(R.F.12 .u)

**e. Self Relience**

**- Pengalaman dan Prinsip**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Kepercayaan dan kesadaran Diri</b>	<b>Pengalaman</b>	Pengalaman pertama Ketika join melia belum ada hasil	(R.F.11.a)
<b>Prinsip</b>	<b>Jika tidak ingin gagal pahami ilmunya</b>	Rf punya prinsip bahwa ia tidak akan gagal jika tau ilmunya	(R. F.11.c)
		Prinsip Rf setiap sesuatu memiliki ilmunya dan ilmunya pasti berbeda-beda	(R.F.12.a)

		Selalu haus akan ilmu dan mampu untuk mempraktekannya	(R.F.38.c)
	<b>Berjuang di usia muda menuai di usia tua</b>	Rf memiliki prinsip kalau berjuang diusia muda nanti akan menuai diusia tua.	(R.F.57.a)
	<b>Kesadaran diri</b>	Rf merasa belum memiliki ilmunya di melia	(R.F.11.b)
		Rf merasa susah dan belum ada hasil karena belum punya ilmunya	(R.F.11.d)
		Menyadari bahwa gagal itu bukan faktor dari luar. Tapi dari diri kita sendiri	(R.F.53.b)
		Sadar dan paham atas hasil yang didapat	(R.F.55.b)
	<b>Merasa Kesusahan ketika belum mengikuti pembelajaran</b>	Di awal join melia Rf merasa kesusahan karena belum ikut pembelajaran	(R.F.12.b)
		Rf pertama kali ikut training pada bulan ramadhan ketika acara GM ( <i>Gathering Meeting</i> ).	(R.F.12.c)
		3 orang teman Rf positif untuk join melia setelah tau komunitasnya	(R.F.12.d)

	<b>Keyakinan diri</b>	Rf menganggap bahwa keyakinan mampu mendorong sebuah Tindakan	(R.F.27.a)
		Rf yakin bahwa ia bisa mencapai makna suksesnya	(R.F.50.a)

- **Azas Bermanfaat**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Azaz Bermanfaat</b>	<b>Kebermanfaatan</b>	Bermanfaat seperti bisa memberikan sebagian harta Rf kepada orang yang membutuhkan	(R.F.36.a)
		Rf mencontohkan memberikan nasi bungkus untuk jama'ah sholat jum'at yang biasanya diadakan di masjid pertigaan setelah alfamidi. Rf lupa nama masjidnya. (sambil ketawa)	(R.F.36.a)
	<b>Mampu Berbagi</b>	Rf ingin uang yang diperoleh mengalir hingga akhirat. Dengan salah satu cara bisa berbagi makanan kepada jama'ah sholat jum'at	(R.R.49.b)

**f. Tabel Koding Resiliensi**

**- Ketahanan diri**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Ketahanan diri</b>	<b>Hilang komunikasi</b>	hp Rf ke install ulang jadi terpisah dari grup-grup melia sehingga Rf tidak tau informasi apa-apa tentang melia	(R.F.12.h)
		Rf tetap menjalankan melia walaupun tidak ke bascame melia selama 1 bulan	(R.F.12.i)
	<b>Menginformasikan bisnis Melia</b>	Rf tetap menginformasikan melia kepada teman-teman dan orang-orang yang belum ia kenal Lewat chat atau ngomong langsung	(R.F.12.j)
		Rf mengajak adik kelasnya untuk join melia, tapi ditolak	(R.F.12.k)
		Adik kelas Rf menolaknya karena ia beranggapan ngajak-ngajak downline	(R.F.12.l)
		Rf tidak megetahui tentang downline (jaringan) karena ia belum mengetahui ilmunya	(R.F.12.m)

		Selang beberapa waktu tiba-tiba adik kelas Rf menghubunginya untuk dijelasin melia	(R.F.12.n)
--	--	--	------------

- **Pantang Menyerah**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Pantang Menyerah</b>	<b>Modal join melia</b>	Modal pertamakali Ketika join melia senilai 600 ribu/paket	(R.F.7a)
		Rf ingin join 15 paket yang modalnya sekitar 9 juta.	(R.F.7b)
		Rf belum memiliki modal sendiri	(R.F.7c)
		Rf Pinjam ke teman-teman Smp yang sering main footsall bareng dari 100ribu, 50rb, 150rb. Sehingga terkumpullah dan ketemu angka 600 ribuan buat join melia	(R.F.7.h)
		Rf Gabung melia diawal 1 paket	(R.F.7.i)

	<b>Fokus sekolah</b>	Khawatir dilarang join kalau minta kepada orang tua karena suruh fokus sekolah	(R.F.7d)
	<b>Belum ada yang percaya</b>	Belum ada yang memberikan pinjaman karena belum ada yang percaya	(R.F.7d)
		Pinjam ke saudara belum ada yang memberikan	(R.F.7.e)
	<b>Proses dalam pencapaian</b>	Seiring waktu Rf mendapatkan jaringan/downline lagi. Ada yang teman kelas, teman desa beda sekolah. Sehingga subyek memiliki 3 downline	(R.F.13.d)
		Rf menjalani prosesnya selama 4 bulan baru mendapatkan jaringan dan mendapatkan bonus dari melia	(R.F.13.e)
		Rf mengajak teman-temannya yang gabung untuk ikut workshop	(R.F.13.f)
		Setelah ikut training workshop Rf dan teman-temannya yang join memutuskan untuk nambah paket menjadi 9 paket	(R.F.13.g)

		Pada NMT ( <i>New Member Training</i> ) selanjutnya Rf mampu membawa jaringan 20 orang.	(R.F.13.h)
		Jarak waktu yang di tempuh Rf untuk peningkatan jaringan dari 3 orang ke 20 orang sekitar 6 bulan	(R.F.14a)
	<b>Pencapaian</b>	Hasil bonus Rf pertama kali ia berikan kepada ibunya	(R.F.9.b)
		Rf merasa sudah naik level. Yang awalnya sepi sekarang sudah rame	(R.F.13.i)
		Pencapaian Rf petama kali adalah Hp oppo F1 senilai 3 juta	(R.F.22.a)
	<b>Pencapaian untuk orangtua</b>	Rf sudah bisa membelikan mobil buat orangtuannya seperti tujuannya diawal	(R.F.48.a)
	<b>Tetap mendapat sangan dari orangtua</b>	biaya jajan sendiri walau biaya kuliahnya masih ditanggung orangtua.	(R.F.48.b)
<b>Kinerja</b>	<b>Rasa Semangat</b>	Rf merasa tambah semangat untuk prospek setelah mendapat pencapaian pertamanya	(R.F.24.a)

	<b>Hasil tergantung kinerja yang dilakukan</b>	Menurut Rf Bonus yang diperoleh memang tidak konsisten. Tergantung kinerja yang dilakukan	(R.F.54.a)
--	--	---	------------

**g. Tabel Koding Pemaknaan Sukses**

**Kunci Sukses**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Kunci Sukses</b>	<b>syarat Sukses dimelia</b>	Kunci sukses menurut Rf dimelia adalah terus bergerak seperti prospek	(R.F.19.a)
		Rf berpikir bahwa orang yang tetap mau berusaha akan ada jalan keberhasilan	(R.F.19.b)
		Tidak lupa berdoa jika ingin sukses	(R.F.19.c)
	<b>Kriteria Sukses</b>	Rf memiliki kriteria sukses bebas financial, bermanfaat buat orang sekeliling dan masyarakat luas	(R.F.35.a)
		Rf mengatakan bahwa di melia ia bisa mendapatkan 5 kriteria sukses di atas. 1. Bebas financial (mendapatkan bonus dari melia).	(R.F.51.a)



		<p>2. Berpendidikan (tetap bisa kuliah meskipun menjalankan bisnis di melia. 3. Kesehatan. (ada propolis di melia untuk meningkatkan imun tubuh) 4. Lingkungan (Teman-teman di melia selalu dibimbing dan di arahkan untuk memiliki mentalitas positif) 5. Azaz bermanfaat (membantu yang lain agar mendapatkan penghasilan juga, berbagi dengan yang lain dll)</p>	
	<b>Makna sukses</b>	<p>Bagi Rf di melia dikatakan sukses apabila sudah memiliki paradigma kehidupan yang diajarkan melia</p>	(R.F.37.a)
		<p>Makna sukses menurut Rf adalah yang penting hidupnya berkecukupan, berpendidikan, bisa memenuhi kebutuhannya, dan hidupnya bermanfaat bagi sesama</p>	(R.F.49.a)

## h. Koding Ketabahan

### - Bertahan dalam proses

Subtema	Kategori	Fakta	Kode
Ketabahan	Bertahan dalam proses	Rf mendapatkan pencapaian pertamanya 6 bulan setelah join melia	(R.F.23.a)
		Rf selama 4 bulan tidak mendapatkan bonus dimelia	(R.F.2.b)
	Belajar bersabar	Di Melia Rf diajarkan agar bersabar dalam proses dan bersabar pada hasil	(R.F.38.b)

### - Bersabar dalam proses

Subtema	Kategori	Fakta	Kode
Bersabar dalam proses	Diawal belum mendapatkan bonus	Rf diawal belum merasakan hasil dari melia	(R.F.21.a)
	Membantu jaringan	Hasil bonus Rf di awal digunakan untuk membantu jaringan ketika training, bayar bascame, nalangin transport dll.	(R.F.21.b)

	<b>Perjuangan Prospek</b>	Rf kalau prospek bukan hanya satu daerah.tapi bisa ke luar kota	(R.F.21.c)
		Rf pernah prospek temannya ke daerah Mojokerto. Sesampainya disana temannya menjelek-jelekkannya melia dan menolak ajakan Rf	(R.F.21.d)

### i. Koding Leadership

#### - Pelayanan

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Karakter Pemimpin</b>	<b>Pendampingan untuk team</b>	Setiap hari Rf mendampingi jaringannya untuk prospek (Menawarkan ke orang bisnis melia)	(R.F.28.a)
		Rf membantu presentasi untuk memahamkan bisnis ini kepada orang yang belum tau tentang bisnis melia	(R.F.28.b)
		mengadakan evaluasi untuk jaringan saya tiap malam setelah ESN (Pembelajaran) di bascame	(R.F.28.c)

	<b>Mampu mempengaruhi</b>	Bagi Rf Karakter pemimpin itu adalah yang bisa mempengaruhi bawahannya untuk bisa mencapai tujuan yang di inginkan bersama.	(R.F.60.a)
	<b>Komunitas positif</b>	Bagi Rf Yang membuat melia berbeda adalah pembentukan karakter pribadi, komunitasnya yang positif.	(R.F.56.a)

- **Meningkatkan rasa semangat**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Meningkatkan rasa semangat</b>	<b>Mengatasi rasa bosan</b>	Rf mengatasi rasa bosan dengan istirahat sejenak dan bisa nonton video sukses anak melia sehingga terpicu semangatnya	(R.F.20.a)
	<b>Menumbuhkan rasa semangat</b>	kumpul dengan orang yang optimis dan positif bisa menumbuhkan rasa semangat lagi	(R.F.20.b)
	<b>Bermindset positif</b>	Faktor yang paling penting bisa bertahan lama dimelia bagi Rf adalah menjaga alam bawah sadar	(R.F.53.a)

		agar selalu positif dan pemahaman yang benar dimelia	
--	--	--	--

**j. Koding rencana yang jelas**

**- Kegiatan rutin**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Kegiatan dimelia</b>	<b>Jadwal dimelia</b>	Rf memiliki jadwal khusus dimelia seperti training mingguan, bulanan dan ada acara yang tahunan	(R.F.29.a)
	<b>Kegiatan prospek</b>	Rf melakukan prospek tempatnya fleksible	(R.F.30.a)

**- Menghadapi rintangan**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Menghadapi Rintangan</b>	<b>Tantangan dalam proses</b>	Rf pernah prospek temannya ke luar kota	(R.F.31.a)
		Teman Rf menjelek-jelekkan bisnis yang diikutinya	(R.F.31.a)
		Rf pernah pulang malam dari Mojokerto ke Jombang untuk presentasi, tapi hasilnya di tolak	(R.F.31.b)

	<b>Pengalaman</b>	Rf punya pengalaman ketika presentasi di bascame awalnya yang hadir 15 orang, tapi ketika dipertengahan presentasi hanya tersisa 3 orang. dan ketika presentasi selesai hanya sisa 1 orang. karena mereka yang dipresentasi paham bahwa itu bisnis MLM	(R.F.31.c)
--	-------------------	--	------------

- **Sikap terhadap penolakan**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Sikap terhadap penolakan</b>	<b>Sedih tapi tidak marah</b>	Rf merasa sedih tapi tidak marah karena mengerti kenapa mereka bersikap acuh ketika dijelaskan melia	(R.F.32.a)

**k. Koding the power of assertiveness**

- **Sudut Pandang**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Sudut pandang</b>	<b>Memahami hal negatif</b>	Menurut Rf mereka hanya memahami hal negatif dari MLM	(R.F.32.b)

		Bagi Rf yang menyebabkan bisnis MLM itu negatif karena sistem dari perusahaan dan oknum yang tidak bertanggung jawab	(R.F.32.c)
		Rf menyangkan prospekannya yang tidak memahaminya sampai selesai	(R.F.32.d)
		Bagi Rf tidak masalah jika prospekannya join atau tidak yang penting memahami sistem bisnisnya terlebih dahulu	(R.F.32.e)
	<b>Penilaian Masyarakat</b>	Menurut Rf Pandangan masyarakat tentang bisnis melia ada yang positif ada yang negatif.	(R.F.33.a)
	<b>Respon positif dan negatif</b>	Bagi Rf respon positif dan negatif selalu beriringan	(R.F.34.a)
		Cara menyikapinya tergantung bagaimana cara Rf menanggapi	(R.F.34.b)
		Bagi Rf yang penting adalah ia paham mana yang positif dan negatif. Dan tau mana yang diperjuangkan dan ditinggalkan	(R.F.34.e)

	<b>Merasa paham</b>	Rf merasa sudah paham dibisnis melia, jadi tidak masalah dengan orang yang negatif.	(R.F.34.c)
	<b>Hukum alam</b>	Rf memahami bahwa ada yang suka dan tidak itu adalah sebuah hukum alam	(R.F.34.d)

- **Paradigma**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Paradigma</b>	<b>Pola pikir</b>	Menurut Rf paradigma adalah cara pandang melihat sesuatu dan bagaimana menyikapinya	(R.F.38.a)
		Berpikir yang positif dan membangun relasi yang positif	(R.F.38.d)
		Bagi Rf ia harus pintar memilih sesuatu bukan pintar menilai tapi tidak memiliki pengetahuan	(R.F.41.d)
		Bagi Rf untuk membantu orang lain harus bisa membantu diri sendiri terlebih dahulu	(R.F.45.b)
	<b>Pola pikir yang salah</b>	Banyak leader sekarang yang gitu. Kak fadilah shahab itu pernah bilang	(R.F. 46.f)



		gini. Anda itu salah pola pikirnya, anda cair bonus kalau ada pertumbuhan member, itu salah. Seharusnya anda cair bonus kalau tiap bulannya ada pertumbuhan leader. 1 leader tiap bulan bisa presentasi.	
	<b>Penilaian Masyarakat</b>	Rf beranggapan bahwa yang menyebabkan MLM negatif dimata masyarakat adalah karena faktor sistem perusahaan yang tidak berpihak kepada member, dan oknum yang tidak bertanggung jawab diperusahaan tersebut.	(R.F.41.c)
	<b>Kerja keras dan disiplin bentuk profesionalitas</b>	Rf menganggap bahwa Orang yang kerja keras berarti ia profesional dan disiplin	(R.F.47.a)

### 1. Koding Motivasi

#### - Inkonsisten

Subtema	Kategori	Fakta	Kode
---------	----------	-------	------

<b>Inkonsisten</b>	<b>Moivasi menurun</b>	Rf pernah punya motivasi yang tinggi tapi belum konsisten	(R.F.42.a)
	<b>Rasa Malas</b>	Rf masih merasa malas karena belum benar-benar kepepet	(R.F.43.a)
	<b>Orang malas karena tidak memiliki motivasi</b>	Rf beranggapan bahwa Tidak ada orang yang malas, yang ada hanyalah orang yang tidak memiliki motivasi.	(R.F. 58.b)
	<b>Kepepet</b>	Kepepet bagi Rf adalah hal yang mampu mendorong motivasi	(R.F.44.a)
	<b>Motivasi karena kepepet</b>	Rf mencontohkan motivasi karena kepepet itu orang yang sudah berkeluarga dengan tidak malas-malasan lagi karena sudah punya keluarga sendiri	(R.F.45.a)

- **Konsisten**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Konsisten</b>	<b>Tujuannya tidak Mudah Berubah</b>	Tujuannya tidak mudah berubah atau konsisten	(R.F.46.b)

	<b>Impiannya tidak Bisa Dinego</b>	Orang yang memiliki motivasi tinggi menurut Rf Impiannya tidak bisa dinego dengan hal lain.	(R.F.46.c)
	<b>Tekadnya Harus Kuat</b>	Jika mimpi seseorang bisa dinego berarti Tekadnya belum kuat	(R.F.46.d)
	<b>Melakukan tindakan setelah evaluasi</b>	Bagi Rf melakukan tindakan dengan evaluasi dari hasil tindakan adalah sebuah bentuk kerja keras	(R.F.46.e)
	<b>Mencatat hasil evaluasi</b>	tiap hari kita selalu ada evaluasi dan membawa buku kecil untuk mencatat hasil dari evaluasi kita. Nah, ini yang dinamakan kerja keras kak.	(R.F.46.g)

- **Proses Belajar**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Proses Belajar</b>	<b>Selalu belajar</b>	Rf terus belajar untuk memiliki kriteria yang diajarkan di melia	(R.F.39.a)
		Saat ini Rf sedang proses penyelesaian pendidikan S1 nya di UMM hasil dari melia	(R.F.39.c)

	<b>Mengikuti Jadwal</b>	Melakukan breafing sebelum dan setelah presentasi	(R.F.47.b)
		Mengikuti jadwal yang sudah dibuat (R.F.47.c)	
	<b>Memberi Pemahaman ke member tentang kesuksesan</b>	Rf memberi pemahaman bahwa sukses tidak ada yang instan, kesulitan yang dihadapi adalah pertanda kita hidup	(R.F.62.a)
		Jika bisa melewati tantangan tersebut itu pertanda akan naik kelas.	(R.F.62.b)
<b>Motivasi</b>	<b>Memotivasi Member</b>	Rf Memberikan motivasi kepada membernya yang patah semangat	(R.F.59.a)
	<b>Strategi memberi dorongan motivasi</b>	Rf Memberi pemahaman kepada membernya yang sedang down, penguatan keyakinan, perkuat motivasi	(R.F.61.a)

## Lampiran 7

1. Kejelasan tujuan /Definites of purpose
2. Keinginan Desire
3. Self Reliance
4. Kejelasan Rencana/ Definiteness of plans
5. Pemahaman Akurat ?Accurate Knowledge
6. Co-Operation (Kerjasama)
7. Kekuatan Kehendak (Will Poower)
8. Kebiasaan/Habbit
9. Ketahanan dalam proses
10. Leadership
11. Value of Appreciate

### A. Koding Data dan reduksi data

#### 1. Subyek DR

##### a. Tabel koding Desire (Keinginan Kuat)

##### - Mengetahui bisnis melia

Subtema	Kategori	Fakta	Kode
Mengetahui bisnis melia	Awal join melia	DR join melia Sejak akhir tahun 2015	(D.R..1.a)
		DR mengikuti bisnis melia sekitar Usia 19-20 tahun	(D.R.2.a)
	Alasan subyek memilih join melia	Ingin mendapat uang tambahan	(D.R..2a)
		Ingin meringankan beban orang tua	(D.R.2.b)
		Pertama kali ditawarkan bisnis adalah melia	(D.R.2.c)
		Bisnis yang ditawarkan pertama kali hanya melia	(D.R.4a)

		Mampu memiliki passive income dengan hanya modal yang kecil	(D.R.4b)
		Bukan hanya belajar bisnis tapi diajarkan perubahan karakter yang lebih positif dan mental yang kuat, percaya diri dan lain sebagainya.	(D.R.4c)
		Ingin Menikmati hidup dimasa tua nanti	(D.R.3b)
	<b>Kegiatan dimelia</b>	Kebiasaan sehari-hari DR di melia adalah Prospek, follow up, bantu jaringan prospek, home sharing, evaluasi bersama team, ke homeprospek untuk presentasi	(D.R.46.a)

- **Peluang**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Peluang</b>	<b>Menangkap Peluang</b>	orang yang pertama kali menawarkan bisnis melia ini adalah orang yang tidak dikenal sebelumnya. Dia hanya teman di fb.	(D.R.5a)

- **Self reliance**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Self reliance</b>	<b>Keyakinan Diri</b>	DR yakin join melia karena Surat ijin lengkap dan Modal sekali seumur hidup serta tidak ada target	(D.R.6.a)
		DR menganggap mudah dan yakin untuk bisa join melia	(D.R.6.b)

		DR percaya bahwa hasil tidak akan mengkhianati proses	(D.R.27.a)
	<b>Keyakinan diri meningkat</b>	Pertamakali mendapat-kan bonus dimelia sangat senang dan semakin yakin menjalani melia. Bahwa benar-benar dibayar bonusnya	(D.R.11a)
	<b>Kesadaran Diri</b>	Menyadari bahwa manusia itu pasti pernah mengalami hal terburuk dalam hidupnya yang membuat down dan hilang semangat	(D.R.22.a)
	<b>Keyakinan diri untuk sukses dimelia</b>	Bisa bertahan karena masih memiliki keyakinan untuk bisa sukses lewat jalan melia	(B.1.23a)

- **Effort**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Effort</b>	<b>Pantang menyerah mencari modal</b>	Join dibisnis melia modal pertama pinjam uang sama saudara senilai 5 juta.	(D.R.7a)
		DR Memberanikan diri untuk pinjam uang kepada om nya	(D.R.7a)
		Modal tidak minta orangtua karena orangtua kurang menyetujui	(D.R.7.b)
	<b>Tantangan subyek diawal join bisnis melia</b>	4 bulan pertama join melia belum pernah merasakan bonus dari melia	(D.R.8a)
	<b>Komunikasi</b>	DR berusaha untuk bisa komunikasi dengan leadernya namun gagal karena kontaknya tidak bisa dihubungi	(D.R.15.a)

	<b>Setiap hari prospek</b>	DR setiap hari prospek melakukan tugas dan tanggungjawabnya.	(D.R.20.a)
	<b>Kegigihan</b>	Tetap gigih karena sampai saat ini masih bertahan dimelia	(D.R.25.a)

- **Lingkungan sosial**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Lingkungan sosial</b>	<b>Lingkungan Eksternal</b>	Teman-teman dikomunitas melia banyak yang menguatkan. Teman-teman kampus banyak yang menjauh	(D.R.8b)
		Awal join bisnis melia banyak yang menghina, menjatuhkan, dan bisa bertahan karena teman komunitas melia banyak yang menguatkan	(D.R.8c)
	<b>Lingkungan positif</b>	DR berusaha untuk selalu berpikir positif dan berada dalam lingkungan yang positif	(D.R.29.a)
	<b>Paradigma masyarakat tentang Mlm</b>	Mampu mengubah paradigma masyarakat yang berpikir bahwa semua MLM itu negative	(D.R.30.b)
	<b>Teman dan sahabat tidak menyetujuinya</b>	Teman dan sahabat DR tidak setuju untuk join melia	(D.R.40.c)
	<b>Dekat dengan teman komunitas melia</b>	DR hanya dekat dengan teman-temannya dikomunitas melia sedangkan teman kampus menghindar	(D.R.40.e)



	<b>Hubungan dengan rekan bisnis</b>	Hubungan dengan rekan bisnis saling support, membantu satu sama lain.	(D.R.42.a)
--	-------------------------------------	---	------------

- **Pencapaian**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Pencapaian</b>	<b>Bonus Pertama</b>	Awal bulan melia pertamakali merasakan bonus dimelia. Hasil bonus pertama diberikan kepada ibu.	(D.R.8d)
	<b>Jaringan semakin bertambah</b>	DR mendapatkan prospekan yang join ambil banyak jumlah paketnya, dan jaringannya semakin bertambah	(D.R.20.b)
	<b>Merasakan Bonus cair setiap hari</b>	DR merasakan bonus cair setiap hari dan hasil jualan produknya juga	(D.R.20.c)
	<b>Memberi uang kepada orangtua</b>	Sedikit banyak sudah bisa memberi uang untuk orangtua	(D.R.29.b)
	<b>Beli mobil dan motor</b>	Beli mobil dan motor hasil jeripayah sendiri	(D.R.29.c)
	<b>Pencapaian Karakter</b>	Dari segi karakter tambah percaya diri, memiliki motivasi yang tinggi dan pantang menyerah	(D.R.29.a)
	<b>Bermanfaat</b>	sekarang bisa bermanfaat bisa membantu beberapa jaringan dibawah saya untuk sukses (berpenghasilan) juga dimelia	(D.R.32.a)

- Lingkungan keluarga

Subtema	Kategori	Fakta	Kode
<b>Lingkungan Keluarga</b>	<b>Profesi orangtua</b>	Orangtua DR pekerja wiraswasta dan ibu sebagai ibu rumah tangga	(D.R.13.a)
	<b>Orangtua kurang setuju diawal</b>	Diawal join melia orang tua kurang setuju	(D.R.39.a)
	<b>Do'a restu orangtua</b>	DR meminta do'a restu kepada orangtuanya meski kurang menyetujuinya diawal	(D.R.39.a)
	<b>Orangtua tidak ingin anaknya susah</b>	Bagi DR orangtuanya tidak mengizinkan karena semua orangtua pasti tidak menginginkan anaknya susah	(D.R.40.a)
	<b>Izin dari orangtua</b>	DR berusaha membuktikannya dengan usaha dan kuliahpun tetap jalan. lambat laun orangtua mengizinkan	(D.R.40.b)

**b. Tabel koding Reselience**

- Ketahanan dalam usaha

Subtema	Kategori	Fakta	Kode
<b>Ketahanan dalam usaha</b>	<b>Dikhianati kepercayaan</b>	DR Merasa Dikhianati kepercayaannya oleh leadernya sendiri	(D.R.13.a)
	<b>Ditipu oleh leader melia</b>	DR Ditipu oleh leadernya membawa lari uang prospekan senilai 20 juta. Dan DR harus mengganti uang tersebut yang bukan kesalahannya	(D.R.13.b)

	<b>Berani mengambil resiko</b>	Jaringan DR menanyakan produknya, karena ketika join pasti mendapatkan produk	(D.R.14.a)
		DR merasa pusing dengan ocehan prospekannya	(D.R.15.b)
	<b>Bonus belum lancar</b>	Bonus DR belum lancar pada waktu itu dan belum tiap hari	(D.R.16.b)
	<b>Semangat terpicu</b>	DR merasa terpicu semangatnya untuk segera mengembalikan uang tersebut kepada prospekannya yang bukan kesalahannya	(D.R.16.c)
	<b>Sering ditolak</b>	DR sering ditolak dan di PHP (Diberi harapan) oleh prospekan	(D.R.34.b)
	<b>Bertanggung jawab yang bukan kesalahannya</b>	DR pernah merasakan dibohongi sendiri oleh leadernya karena uang prospekannya dibawa lari senilai 20 juta dan DR harus bertanggung jawab untuk itu	(D.R.34.c)
	<b>Banyak yang menentang</b>	Banyak yang menentang DR join di melia	(D.R.41.a)

- **Dinamika Emosi**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Dinamika Emosi</b>	<b>Perasaan marah</b>	Prospekan DR marah-marrah dan mengumpat didepannya	(D.R.14.c)
		DR merasa bingung. Rasa marah, kecewa, benci semuanya campur aduk terhadap leadernya	(D.R.14.d)
	<b>Melupakan emosi negatif</b>	DR melupakan kebecian, kekecewaan, terhadap leadernya.	(D.R.17.b)

	<b>Membuang emosi negatif lebih berprogres</b>	DR beranggapan bahwa dengan membuang rasa benci, kecewa mampu membuatnya lebih progres	(D.R.17.d)
	<b>Menyalahkan keadaan</b>	DR beranggapan bahwa menyalahkan keadaan terus menerus hanya akan membuatnya semakin terpuruk	(D.R.17.e)

### c. Koding Leadership

#### - Bertanggung jawab

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Bertanggung jawab</b>	<b>Melakukan tugas</b>	Melakukan tugas dan tanggung jawab di melia (Prospek, training, pendampingan jaringan dll)	(D.R.10a)
	<b>Memberanikan diri untuk bertanggung jawab</b>	DR memberanikan diri untuk mengatakan kepada prospekannya bahwa ia akan bertanggung jawab untuk mengembalikannya	(D.R.15.c)
	<b>Mau bertanggung jawab</b>	DR mau bertanggung jawab karena tidak ada lagi yang mau bertanggung jawab terhadap prospekannya. Termasuk leadernya	(D.R.17.a)
	<b>Tetap Melakukan tugas dan tanggung jawabnya</b>	DR terus melakukan tugas dan tanggung jawabnya di melia	(D.R.17.c)
	<b>Mampu bertanggungjawab</b>	Sekitar satu tahun DR mampu megembalikan uangnya kepada prospekannya	(D.R.19.a)
	<b>Mencari Solusi</b>	DR akan mencari tau faktor penyebab membernya patah	(D.R.27.a)

		semangat dimelia, dan mencari solusi untuk problemnya	
--	--	---	--

- **Motivasi Tinggi**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Motivasi Tinggi</b>	<b>Harapan</b>	Pernah kalau merasakan down, kehilangan semangat, tapi kalau kehilangan harapan tidak pernah. Karena yang membuat saya bangkit adalah harapan saya sendiri.	(D.R.21.a)
		Tidak mau berlama-lama dalam keterpurukan	(D.R.21.b)
	<b>Kunci Sukses</b>	Kunci sukses yang diajarkan di melia yaitu jujur, amanah, melakukan tugas dan tanggung jawab	(D.R.23.a)
	<b>Cara subyek memotivasi memberinya</b>	Mengingatkan dia akan tujuan pertama ia join dimelia, memberi motivasi, menemani dia berjuang sehingga terus semangat	(D.R.38.a)

**d. Kejelasan tujuan/definitives of purpose**

- **Memiliki Tujuan**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Memiliki Tujuan</b>	<b>Ingat tujuan</b>	Bisa bertahan dimelia karena ingat tujuan Yaitu meringankan beban orang tua, dan bisa bebas financial	(D.R.22.a)
	<b>Meringankan beban orangtua</b>	Yang utama dapat membantu meringankan beban orangtua	(D.R.32.a)

	<b>Orangtua kurang setuju diawal</b>	Diawal join melia orang tua kurang setuju	(D.R.39.a)
--	--------------------------------------	---	------------

- **Education**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Education</b>	<b>Terus belajar</b>	Meskipun gagal DR terus belajar untuk bangkit, berusaha untuk kuat, sering berkumpul dengan orang-orang yang sudah sukses dimelia agar ketularan suksesnya	(D.R.22.d)
	<b>Belajar kepada yang sudah sukses</b>	DR akan berusaha untuk belajar terus kepada mereka yang sudah sukses yang memiliki aura positif agar satu frekuensi dengannya	(D.R.22.e)
	<b>Terus Belajar</b>	terus belajar, dan berkumpul dengan orang yang positif	(D.R.15.b)
	<b>Cara mengalihkan rasa bosan</b>	Ketika bosan biasanya saya menonton video para leader-leader yang sudah sukses di melia untuk meningkatkan semangat. Sehingga rasa bosan itu terkikis dengan sendirinya.	(D.R.24.a)

- **Kesuksesan**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Kesuksesan</b>	<b>Kunci Sukses</b>	Kunci sukses yang diajarkan di melia yaitu jujur, amanah, melakukan tugas dan tanggung jawab	(D.R.23.a)

	<b>Makna Sukses</b>	Sukses menurut pandangan DR dibisnis ini adalah bisa bermanfaat untuk banyak orang, membantu perekonomian lebih baik	(D.R.30.a)
	<b>Proses untuk Sukses</b>	Bertahan dan terus berusaha untuk bangkit walaupun gagal beberapa kali, dan Tidak putus harapan	(D.R.49.a)
		bertahan dalam keadaan terpuruk dan terus berusaha untuk keluar dalam keadaan terpuruk tersebut hingga keadaan sulit itu hilang	(D.R.49.b)

- **Pemahaman**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Pemahaman</b>	<b>Pemahaman tentang Mlm</b>	Bagi DR Mlm itu salah satu bisnis network marketing yang luas. Karena dari satu orang bisa menjadi puluhan, ratusan bahkan ribuan	(D.R.31.a)
	<b>Evaluasi diri</b>	Jika member subyek patah semangat maka subyek akan melakukan evaluasi diri	(D.R.37.a)

- **Situasi dan kondisi**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Situasi dan kondisi</b>	<b>Menerima keadaan</b>	DR Pernah tidak makan nasi dua hari hanya minum air putih dan makan gorengan karena hanya bisa beli gorengan 500-an.	(D.R.33.a)

	<b>Cerita jujur</b>	DR memberanikan diri untuk menceritakan musibah yang ia alami	(D.R.14.b)
	<b>Kebingungan untuk mengganti uangnya</b>	DR kebingungan bagaimana caranya dia bisa mengganti uang prospekannya tersebut	(D.R.16.a)
	<b>Hilang semangat</b>	DR Ingin berhenti ketika merasa lelah, bosan dan hilang semangat	(D.R.36.a)

- **Prinsip**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Prinsip</b>	<b>Bisa bermanfaat</b>	Bermanfaat bisa mengajak banyak orang untuk bersama-sama merubah hidup menjadi lebih baik di melia sehat sejahtera	(D.R.9.a)
	<b>Tidak berhenti sebelum sukses</b>	DR berpikir bahwa jika ia berhenti sebelum sukses ia akan yang menghinanya akan semakin senang dan dirinya terpuruk	(D.R.22.b)
	<b>Tidak berhenti hingga mencapai tujuan</b>	DR menanamkan keyakinan dalam dirinya bahwa ia tidak akan berhenti sebelum sampai pada tujuannya	(D.R.22.c)

- **Independent**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Independent</b>	<b>Mandiri</b>	DR mampu membiayai kuliah sendiri sejak semester 4	(D.R.17.b)
	<b>Modal sendiri</b>	Untuk Modal join melia DR tidak minta kepada orangtua	(D.R.40.a)



- Fokus

Subtema	Kategori	Fakta	Kode
Fokus	Fokus mengerjakan bisnis dan kuliah	Diawal DR hanya mengerjakan bisnis melia dan kuliah	(D.R.43.a)
		DR tetap bisa fokus menjalankan bisnis dan kuliah karena dianggap sama-sama prioritas	(D.R.43.a)

- Pola Pikir

Subtema	Kategori	Fakta	Kode
Pola Pikir	Mindset	DR Menganggap bahwa perjuangan itu adalah seni yang dinikmati setiap prosesnya dan mindset itu adalah do'a	(D.R.45.a)

- Konsekuensi

Subtema	Kategori	Fakta	Kode
Konsekuensi	Hasil Dikampus kurang maksimal	DR merasa hasil dikampus kurang maksimal	(D.R.44.a)
	Membuka usaha baru	DR mampu membuka usaha baru hasil dari uang melia	(D.R.44.b)
	Penambahan usaha	DR merasa tidak terganggu dengan tambahan usaha yang lain karena ada yang membantunya	(D.R.44.a)

**e. Koding of Value of appreciate**

**- Mengapresiasi**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Mengapresiasi</b>	<b>Apresiasi atas pencapaian</b>	setiap pencapaian mendapatkan apresiasi dari teman-teman dan leader dikomunitas melia.	(D.R.47.a)
		Yang sudah mendapat pencapaian dipanggil ke atas panggung untuk menceritakan perjuangan awal di melia hingga mencapai pencapaian sebagai motivasi untuk member lain.	(D.R.47.b)

**- Value**

<b>Subtema</b>	<b>Kategori</b>	<b>Fakta</b>	<b>Kode</b>
<b>Value</b>	<b>Nilai yang diajarkan dimelia</b>	Mindset is doa apa yang dipikirkan haruslah positif karena itua adalah sebuah doa	(D.R.48.a)
		berpikir dan berperilaku positif	(D.R.48.b)
		bermanfaat bisa membantu ekonomi banyak orang dan mengubah karakter negatif menjadi positif.	(D.R.48.c)