



(MUDIMA)



Peranan Multi Level Marketing pada Masa Pandemi Covid 19 dalam Menciptakan Pribadi Mandiri Berwirausaha dan Peningkatan Kesejahteraan Para Mitra PT. MSI yang Aktif di Kabupaten Sinjai

Hardiyanti Ridwan^{1*}, Damayanti², Wahidayanti³

¹Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai

²Universitas Musamus Merauke

³Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai

Corresponding Author: Hardiyanti Ridwan hardiyantiridwan65@gmail.com

ARTICLE INFO

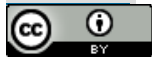
Kata Kunci: Pandemi Covid 19, Pribadi Mandiri Berwirausaha, Kesejahteraan

Received : 3 October

Revised : 7 October

Accepted : 27 October

©2022 Ridwan, Damayanti, Wahidayanti: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui (i) untuk mengetahui peranan MSI dalam menciptakan pribadi mandiri berwirausaha para mitra aktif dimasa pandemic covid 19 di Kabupaten Sinjai; (ii) untuk mengetahui peranan PT.MSI dalam meningkatkan kesejahteraan para mitra aktif dimasa pandemic covid 19 di Kabupaten Sinjai. Penelitian ini menggunakan metode peneltian kualitatif dengan jenis penelitian lapangan dengan pendekatan sosiologi dan ekonomi. Hal penelitian ini menunjukkan bahwa (i) PT.MSI berperan dalam menciptakan pribadi mandiri yang berwirausaha bagi para mitra yang aktif yang dibuktikan dengan selalunya ada rasa tanggung jawab, independensi dan Self determination dalam diri para mitra; (ii) PT MSI berperan dalam meningkatkan kesejahteraan para mitra yang aktif dimasa pandemic covid 19 yang dibuktikan meningkatnya pendapatan, kemampuan menabung dan jalan-jalan, serta produk yang dipasarkan dapat digunakan untuk kesehatan pribadi

PENDAHULUAN

Bisnis merupakan salah satu kegiatan dagang kepada konsumen baik berupa barang atau jasa dengan harapan mendapatkan suatu keuntungan. Setiap bisnis perorangan maupun berbentuk badan usaha yang dijalankan yakin dan pasti memiliki resiko baik berupa resiko keuntungan maupun berupa resiko kerugian . Dalam sebuah bisnis ketika mendapatkan sebuah kerugian maka ada ketidaksesuaian dalam penggunaan material ataupun non material, namun ketika bisnis tersebut menghasilkan keuntungan, maka bisnis tersebut dikatakan sukses.

Belakangan ini muncul sebuah bisnis bersistem Multi Level Marketing yang masih saja dianggap cukup mempunyai peran didalam peningkatan perekonomian masyarakat. Meski belakangan ini juga banyak muncul bisnis MLM

yang berkedok *Money Game* yang selalu mengiming-imingi keuntungan yang besar (berdewa Passive Income) sehingga acap kali membuat perdebatan yang mencekam antara pelaku bisnis. Menurut Afif dan Mulyawisdawati (2018), salah satu keuntungan dari bisnis ini adalah memungkinkan meminimalisir biaya distribusi produk hingga ke angka nol, sehingga biaya distribusi tidak membebani operasional perusahaan, namun ada juga MLM dinilai merugikan anggotanya, meskipun tidak semua bisnis dengan sistem MLM merugikan akan tetapi malah menguntungkan anggotanya, akan tetapi pada praktiknya, MLM sering menimbulkan masalah bagi anggotanya disebabkan tidak paham mengenai MLM yang berujung rugi.

Peter Clotier dalam bukunya yang berjudul *Multi Level Marketing A Practical Guide To Succesful Network Selling* seperti yang dikutip

Axinantio (1996:10) dalam Marimin dkk (2016), merumuskan Multi Level Marketing merupakan suatu cara atau metode menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor yang memperkenalkan para distributor berikutnya.

Bisnis berlabel MLM sekarang ini gencar dibicarakan ditengah-tengah masyarakat, pasalnya menawarkan dan menjanjikan keuntungan yang besar dengan mendaftarkan diri kemudian menjual produk milik perusahaan, maka mereka akan diberi gaji sesuai dengan hasil kerjanya dan mendapatkan imbalan reward lainnya seperti mobil dan rumah sesuai dengan tingkatan level yang telah mereka raih.

Afif dan Mulyawisdawati (2018) dalam Ayu dkk. (2015), mengungkapkan bahwa kemudian Majelis Ulama Indonesia (MUI) telah berusaha menggodok prinsip-prinsip bisnis ini secara syari'ah termasuk marketing plannya. Sementara itu, tujuannya adalah untuk melindungi pengusaha dan mitra bisnisnya (masyarakat) dari praktik bisnis haram atau syubhat. Namun tetap saja perbedaan pendapat terkait hukum bisnis bersistem MLM ini masih saja terjadi. Terdapat pihak yang menghalalkan atau membolehkan dan begitupun sebaliknya, tergantung pada sistem yang mengikatnya.

Ditengah pandemik Covid 19, banyak masyarakat yang terpaksa kehilangan pekerjaan karena adanya PHK dari perusahaan atau kantor mereka bekerja, sehingga menyebabkan makin bertambahnya jumlah pengangguran. Maka dari itu, masyarakat harus mencari alternatif lain agar bias tetap bertahan hidup ditengah pandemik ini. Salah satu alternatif yang dapat dilakukan masyarakat adalah berwirausaha mandiri. Hal ini senada dengan pendapat Kanaria (2015) dalam Laksono (2020), yakni banyaknya orang kehilangan pekerjaan dan susah mencari pekerjaan di tengah krisis ekonomi mendorong orang mencari alternatif untuk berwirausaha sendiri. Berwirausaha merupakan salah satu jalan keluar terbaik yang dapat dipilih oleh masyarakat. Adapun wirausaha menurut Kanaria (2015) adalah orang yang mengorganisir, mengelola, dan berani menanggung resiko

untuk menciptakan usaha baru dan peluang usaha. Salah satu alternatif wirausaha mandiri yang dapat ditempuh masyarakat ditengah pandemik covid 19 ini adalah bergabung dengan bisnis yang berlabel Multi Level Marketing.

Bisnis yang berlabel multi level marketing tersebut adalah PT MSI. PT. MSI merupakan salah satu perusahaan asli Indonesia yang berlabel MLM (Multi Level Marketing) yang bergerak dibidang kesehatan dan kecantikan. Pt. MSI tersebut berdeda dengan MLM yang pada umumnya banyak ditemui dimasyarakat karena PT. MSI bukan hanya menjanjikan keuntungan yang besar, namun juga memiliki manfaat produk yang nyata manfaatnya. Dalam praktek menjalankan bisnis di PT.MSI, setiap orang yang ingin menjadi mitra terlebih dahulu mendaftarkan diri dengan ketentuan hanya cukup membeli satu jenis produk seharga Rp.650.000,00, dan akan secara otomatis mendapatkan sebuah id member dan mendapatkan sebuah produk yang multi manfaat. Para mitra yang fokus menjalankan bisnisnya, maka akan mendapatkan komisi atau bonus dari perusahaan sesuai dengan hasil kerjanya. Jadi perusahaan MSI ini, siapa yang bekerja maka ia akan mendapatkan bonus sesuai dengan hasil kerjanya, bukan hanya sekedar duduk diam dan mendaftarkan diri lantas mendapatkan bonus dari perusahaan. Para mitra MSI juga kan mendapatkan reward berupa reward HP, Laptop, Motor, dan Mobil, yang kesemuanya itu di berikan atau ditransfer kerekening para mitra yang telah didaftarkan. PT. MSI ini telah mengantongi izin dari MUI.

Tidak disadari telah menciptakan lapangan pekerjaan bagi para masyarakat yang mau menjadi wirausaha mandiri. Dimana masyarakat yang bergabung dan tetap aktif ditengah pandemik sekarang ini, mereka tetap mendapatkan penghasilan layak, sehingga dengan ini PT. MSI telah banyak memberi bantuan terhadap perekonomian para mitranya. Para mitranya yang tetap fokus, bisa tetap merasakan bonus yang masuk kerekening, yang dimana bukan hanya sekedar iming-iming atau janji belaka. Pada saat ini pun, para mitra MSI bukan kekurangan uang akan tetapi

malah mereka selalu kekurangan produk. Menurut salah satu mitra MSI Dhian Indriani (November, 2020), “ditengah pandemi ini betul-betul banyak membantu keuangan keluarganya, ia masih bisa beli ini dan beli itu, ia masih bias memanjakan keluarganya.” Adapun menurut Dewi Anita (November, 2020), salah satu member aktif yang kini penghasilannya sudah ratusan juta rupiah, “Saya tidak tau lagi harus berkata apa-apa, untung ada MSI yang bantu keuangan keluargaku, dengan menjalankan MSI, saya sudah bisa bangun rumah, beli mobil, umrah & keliling Eropa, saya tidak tau lagi bagaimana keadaanku sekarang andai saya tidak gabung di MSI.” Bertolak dari masalah diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti dengan judul “Peranan Multi Level Marketing pada Masa Pandemi Covid 19 dalam Menciptakan Pribadi Mandiri berwirausaha dan Peningkatan Kesejahteraan Para Mitra PT. MSI yang Aktif di Kabupaten Sinjai. Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan PT. MSI menciptakan Pribadi Mandiri Berwirausaha para mitra aktif dimasa pandemik covid 19 di Kabupaten Sinjai dan peranan PT. MSI dalam meningkatkan pendapatan para member aktif dimasa pandemik covid 19 di Kabupaten Sinjai.

METODOLOGI

Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan pendekatan sosiologis dan pendekatan ekonomis. Pendekatan sosiologis adalah pendekatan yang digunakan untuk menganalisis tentang pandangan para mitra PT. MSI yang aktif di Kabupaten Sinjai dan Pendekatan ekonomi adalah menganalisis peran MSI sebagai salah satu instrument ekonomi kreatif dalam pengembangan ekonomi pada para mitra MSI yang aktif di Kabupaten Sinjai.

Subjek Penelitian

Subjek pada penelitian ini berjumlah empat orang member dengan latar belakang berbeda, yakni member yang masih aktif dan masih menjalankan usahanya di tengah pandemic covid 19, dengan asumsi mereka memiliki kemandirian berwirausaha

karena mampu bertahan untuk menjalankan usahanya, walaupun adanya kendala pandemi covid 19, dan bisa dikatakan penghasilan tidak terputus dan memungkinkannya adanya kesejahteraan. Selain itu, peneliti juga mengambil subjek berdasarkan seberapa lama para member telah menjalankan bisnis MLM di PT. MSI, sehingga bisa diketahui seberapa banyak reward yang didapatkan selama menjalankan bisnis tersebut.

Adapun penjabaran data member yang berpartisipasi dalam wawancara dalam penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 1. Data Member Aktif MSI sebagai Responden

	Nama Member	Pekerjaan	Lama Masa Bergabung
1	NS	IRT	2 Tahun
2	MW	IRT	3 Tahun
3	DIW	IRT	6 Tahun
4	FR	Wiraswasta	1 Tahun

Teknik Pengumpulan Data

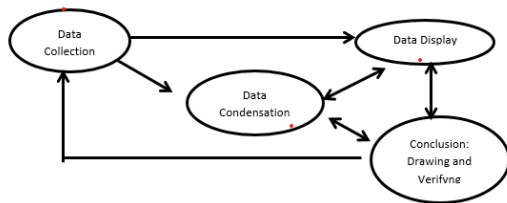
Penelitian ini menggunakan tiga teknik pengumpulan data, yaitu: (1) Kuesioner (Angket); (2) Observasi (*Observation*); dan (3) Dokumentasi

- a. Kuesioner (Angket). Pada penelitian ini, peneliti memilih angket dikarenakan memahami situasi yang ada dengan adanya pandemi, selain itu tidak menyita banyak waktu dari responden melakukan pertemuan diluar rumah dengan mengajukan pertanyaan yang sesuai dengan indikator dari penelitian terkait peranan MLM pada masa pandemi covid 19 dalam menciptakan pribadi mandiri berwirausaha dan peningkatan kesejahteraan para mitra yang aktif di Kabupaten Sinjai, dengan memberikan pertanyaan yang mudah dipahami oleh responden.
- b. Observasi Non Partisipan (*Non-participant observation*). Dalam penelitian ini, peneliti hanya menganalisis dari setiap data yang dicatatnya atau dilihatnya dan kemudian membuat kesimpulan tentang obyek yang ditelitinya.
- c. Dokumentasi. Penggalan data dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan

menanyakan secara langsung dan melihat data dokumen tersebut seperti profil para member PT.MSI yang masih aktif menjalankan bisnisnya dan berdomisili di Kabupaten Sinjai, dan menjalankan bisnisnya di Kabupaten Sinjai.

Analisis Data

Proses analisis data dilakukan secara terus menerus (*cyclical*) sejak peneliti memulai penelitian dengan observasi terhadap member hingga hasil kuesioner sampai kegiatan penelitian berakhir. Sejalan dengan pendapat Bodgan dan Biklen, Miles, Huberman, dan Saldana (2014) menyatakan bahwa dalam penelitian kualitatif kegiatan pengumpulan dan analisis data berlangsung secara simultan yang digambarkan dalam siklus berikut secara interaktif.



Gambar 1. Proses Analisis Data Penelitian Kualitatif

Sumber: Miles, Huberman, dan Saldana 2014

Terdapat empat kegiatan dalam analisis data selama melakukan pengumpulan data, yakni (1) *data collection*, (2) *data condensation*, (3) *data display*, dan (4) *conclusion: drawing and verifying*.

- a. *Data Collection* (Pengumpulan Data). Pengumpulan data dilakukan pada para member PT. MSI yang masih aktif dan menjalankan bisnis MLM dibawah naungan PT. MSI yang ada di Kabupaten Sinjai. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, kuesioner berperan serta, dan studi dokumentasi.
- b. *Data Condensation* (Kondensasi Data). Kondensasi data pada penelitian ini adalah data yang diperoleh tersebut kemudian dirangkum dipilih yang paling pokok sesuai dengan fokus penelitian kemudian data yang tidak sesuai akan dihapus.
- c. *Data Display* (Penyajian Data). Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, tabel, bagan, dan hubungan antar kategori untuk

mempermudah upaya pemetaan dan penegasan kesimpulan. Hal ini dilakukan untuk mensistensikan seluruh informasi dan data yang terkumpul serta sebagai acuan untuk mendapatkan informasi selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami sebelumnya.

- d. *Conclusion: Drawing and Verifying* (Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi). Kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian bersifat sementara maka dari itu, kesimpulan sementara ini digunakan untuk mengendalikan data dari hasil observasi serta kuesioner, bahan dokumen, dan laporan-laporan lainnya. Kesimpulan awal dibuat dengan tujuan menjawab fokus penelitian yang disertai dengan bukti-bukti kuat dan valid dari lapangan.

Pengecekan Keabsahan Data

Pada pengecekan keabsahan data, peneliti menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik serta perpanjangan masa penelitian atau perpanjangan kehadiran peneliti dilapangan yang bertujuan untuk memperoleh informasi mendalam tentang peranan PT. MSI pada masa pandemik covid 19 dalam menciptakan kemandirian berwirausaha dan peningkatan kesejahteraan para mitra yang aktif di Kabupaten Sinjai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT.MSI

PT. MSI (Mahkota Sukses Indonesia) adalah salah satu perusahaan asli Indonesia yang didirikan oleh Bapak Muhammad Daud pada Tanggal 4 Juni 2014. PT. MSI merupakan perusahaan yang menjual produk-produk kesehatan dan kecantikan dengan sistem jaringan atau yang sering disebut MLM (Multi Level Marketing) atau biasa juga disebut pemasaran berjenjang. PT. MSI telah berganti nama sebanyak tiga kali, awalnya PT. MSI bernama PT. Multy Sukses Internasional, pada tahun 2017 tepatnya tanggal 07 Juli 2017 PT MSI berganti nama menjadi PT. Mahakarya Sejahtera Indonesia, kemudian pada tahun 2019 pada bulan Februari tanggal 02 kembali berganti nama menjadi PT. mahkota Sukses Indonesia yang bertahan

sampai sekarang. PT. MSI ini pun telah mengantongi legalitas atau surat izin resmi dari pemerintah Republik Indonesia. Hal ini diperoleh MSI karena selalu berupaya mengikuti segala perkembangan perizinan yang dibuat pemerintah sesuai dengan peraturan yang berlaku, selain itu juga dilakukan untuk menjamin ketenangan dan kenyamanan para mitranya dalam menjalankan bisnis.

PT. MSI telah memiliki kantor pusat yang beralamat di Jl. Beran 01, Desa Pekarungan RT 05 RW 15, Pekarungan, Sukodona Sidoarjo – Jawa Timur. PT. MSI yang didirikan oleh bapak Muhammad Daud ini selama kurang waktu 2,5 tahun yakni periode 4 Juli 2014 sampai 31 Desember 2016 telah memiliki mitra yang mencapai 1 Juta Mitra dan hingga sekarang terus bertambah, (Adi MSI, 2019). Kesuksesan ini dicapai oleh bapak Muhammad Daud karena besarnya semangat, tekad, dan kegigihan beliau untuk sukses dan maju. Selain itu, adanya niat dalam diri beliau untuk menjadikan masyarakat Indonesia untuk sukses secara bersama-sama dan menciptakan lapangan kerja bagi para masyarakat Indonesia.

PT. MSI pun telah memiliki pabrik sendiri yang diresmikan pada Tanggal 9 September 2018 yang beralamat di Jalan. Raya Tapos Cibinong No. 99 RT. 002 RW 002 Cimaean Tapos, Kota Depok Jawa Barat (Adi MSI, 2019). PT. MSI juga memiliki Visi, Misi dan Motto.

Tabel 2. Visi, Misi dan Motto PT. MSI

VISI	MISI	MOTTO
Menjadikan PT. MSI sebagai perusahaan networking kelas dunia yang mampu memberikan kesuksesan bagi semua mitranya	Membina Mitra MSI menjadi pebisnis jaringan yang berkarakter, beretika, mandiri dan sukses	Bersama Meraih Sukses

Sumber: Website PT. MSI (2019)

Sistem Marketing yang digunakan PT.MSI adalah system Binari atau biasa disebut sistem bina kiri bina kanan. Menurut Setiawan (2017) “Sistem binary adalah sistem yang mengutamakan keseimbangan jaringan, semakin seimbang jaringan dan omset bisnis dalam perusahaan MLM seperti ini, semakin besar bonus yang diterima”. Adapun Marketing Plan pada PT. MSI terbagi atas dua bagian yakni Marketing plan reguler dan platinum.

1. Maketing Plan Reguler

Marketing plan reguler merupakan syarat untuk mendaftar menjadi mitra PT.MSI. Para masyarakat yang sadar akan bisnis dan telah membeli produk plan reguler PT. MSI maka secara otomatis akan menjadi mitra dari PT. MSI dan mendapatkan 1 Hak Usaha serta berada dalam jaringan team yang telah mengajanya bergabung dengan PT. MSI. Namun, apabila para mitra P.MSI tersebut melakukan repart order (mengorder kembali) dengan atas nama pribadi mitra maka akan kembali mendapatkan 1 Hak Usaha yang akan berada dibawah Hak Usaha yang pertama, sehingga semakin banyak pembelanjaan dengan atas nama yang sama maka akan semakin banyak pula peluang untuk mendapatkan bonus yang semakin banyak. 1 Mitra dengan 1 Nomor rekening bisa memiliki 32 Hak usaha, maka secara otomatis mitra tersebut juga dapat memiliki peluang untuk mendapatkan bonus sebanyak 32 hak Usaha. Adapun jenis bonus

yang dapat diperoleh dari plan regular ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3. Jenis Bonus Plan Reguler PT. MSI

JENIS BONUS	NOMINAL BONUS
Bonus Sponsor	Rp. 50.000,-
Bonus Pasangan	Rp. 25.000,-
Reward	1. Rp. 1.000.000 (HP) 2. Rp. 5.000.000 (Laptop) 3. Rp. 15.000.000 (Motor) 4. Rp. 150.000.000 (Avanza) 5. Rp. 400.000.000 (Pajero)

Sumber: Website PT. MSI (2019)

a. Bonus Sponsor

Bonus sponsor adalah bonus yang didapat para mitra MSI apabila berhasil mengajak atau mereferensikan bisnis PT. MSI kepada masyarakat tanpa batas. Bonus sponsor ini pun dapat diperoleh ketika mitra tersebut melakukan repear order (order kembali) produk.

b. Bonus Pasangan

Bonus pasangan adalah bonus yang didapat para mitra PT.MSI apabila terjadi pasangan atas Hak Usaha para mitra pada kaki kiri dan kanan dibawah jaringan utamanya bagaimana pun bentuknya. Flush Out Maksimal per hari adalah Rp. 1.000.000,- untuk 1 jenis usaha yang dimiliki.

c. Bonus Reward

Bonus reward adalah bonus yang diberikan apabila telah mencapai setiap syarat kualifikasi volume jaringan dengan tanpa tutup point, tanpa reset dari nol, datnap menunggu downline qualified, dan volume jaringan akan terakumulasi tanpa batas waktu. Contoh, misalnya paket yang terjual adalah 25 paket pada kiki kiri dan 25 paket pada kaki kanan maka akan dapat bonus reward pertama, dan akan terjadi seperti itu seterusnya untuk

mendapatkan bonus kedua sampai bonus terakhir.



Gambar 2. Bonus Reward

Jenis-jenis produk pada plan regular pun memiliki beragam jenis produk yang multi manfaat. Terdapat produk untuk kesehatan dan kecantikan yang tersedia dari ujung kaki sampai ujung kepala. Adapun Jenis-Jenis Produk Plan Reguler adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Jenis Produk Plan Reguler PT. MSI

Jenis Produk	Harga Paket	Jumlah Isi
MSI Almond Argan Oil	Rp. 475.000,-	3 Tube
MSI Bamboo Charcoal	Rp. 475.000,-	10 Bar
MSI Bamboo Charcoal Facial Wash	Rp. 475.000,-	8 Botol
MSI Beauty Aloe Vera Gel	Rp. 475.000,-	5 Cub
MSI Biozetta	Rp. 475.000,-	4 Botol
MSI Deyto Shampoo Treatment	Rp. 475.000,-	9 botol
MSI D`green Kohie	Rp. 475.000,-	5 Sachet
MSI Face Mist	Rp. 475.000,-	5 Botol
MSI Fito Green Apple Stem Cell	Rp. 475.000,-	24 Sachet
MSI Gartea	Rp. 475.000,-	60 Sachet
MSI Gold Beauty	Rp. 475.000,-	6 Macam

MSI Kalung Pedant	Rp. 475.000,-	1 Pcs
MSI Lipscream Matte	Rp. 475.000,-	5 Pcs
MSI Manjavikan	Rp. 475.000,-	5 Sachet
MSI Propolis El Prima	Rp. 475.000,-	10 Botol
MSI Semakids	Rp. 475.000,-	6 Botol
MSI Zirantd Blue	Rp. 475.000,-	4 Botol

Sumber: Website MSI (2019)

2. Marketing Plan Platinum

Marketing Plan Platinum adalah pilihan yang dapat diambil oleh para mitra PT.MSI yang telah mendaftarkan diri menjadi member PT. MSI pada plan regular. Plan platinum ini tidak diwajibkan untuk dijalankan oleh para mitra MSI. Namun, Apabila dijalankan maka akan mendapatkan bonus ekstra yang tidak kalah besar dengan bonus yang diperoleh dari plan reguler. Syarat untuk menjalankan plan platinum ini adalah mengupgrade setiap Hak Usaha (ID) yang dimiliki dengan membeli produk platinum seharga Rp. 1 juta rupiah. Pada plan platinum, bonus yang didapat para mitra adalah Rp. 200.000/ pasang ID (hak Usaha), dan akan dapat dicairkan ketika telah mencapai point 50 kiri 50 Kanan dengan jumlah bonus Rp. 10.000.000,-. Bonus platinum ini pun sangat dahsyat karena ketika dijaringan yang telah dicairkan sebelumnya kembali sampai pada titik 100 kiri 100 kanan maka dapat lagi mencairkan Rp. 10.000.000,-. Sistem pada platinum ini adalah menunggu.

Pada Website PT. MSI (2019), dikatakan bahwa saat melakukan pengumpulan 50 di kiri dan 50 di kanan tidak dibatasi batas waktu pengumpulannya. 50 pasangan Plan Platinum ini bisa terjadi setiap harinya. Dimana perhari hanya dibatasi 50 pasang saja per hari. Misal dalam 1 hari di jaringan kita terjadi 60 Plan Platinum di kiri dan 55 Plan Platinum di kanan, maka kita bisa mencairkan bonus pasangan sebesar 50:50 itu. Nah

sisanya jaringan sebanyak 10 Kiri dan 5 Kanan ini akan masuk di kategori jaringan menunggu, sampai terbentuk 50 kiri dan 50 kanan lagi”.

Jenis produk pada plan platinum pun beragam, yang tersedia untuk kesehatan dan kecantikan.

Tabel 5. Jenis Produk Plan Platinum

Jenis Produk	Harga Paket	Jumlah Isi
MSI Beauty Body Lotion	Rp 1.000.000,-	9 Botol
MSI Bio Simapro	Rp 1.000.000,-	18 Botol
MSI Bio Soap	Rp 1.000.000,-	20 Pcs
MSI Glowing Serum	Rp 1.000.000,-	12 Botol
MSI Gamat	Rp 1.000.000,-	5 Botol
MSI Mahkota Raya Mochaccino	Rp 1.000.000,-	48 Sachet

Sumber: Website PT. MSI (2019)

B. Peranan PT. MSI dalam Menciptakan Pribadi Mandiri Berwirausaha para Mitra Aktif di Masa Pandemi Covid 19 di Kabupaten Sinjai

Pada awal tahun 2020, pandemi covid 19 mulai menyebar di Kabupaten Sinjai yang dampaknya tidak hanya berakibat pada kesehatan dan dunia pendidikan, namun juga berimbas pada perekonomian masyarakat di Kabupaten Sinjai yang secara otomatis terhambat. Pandemi Covid 19 ini meruapakan salah satu penyakit yang sangat ditakuti para masyarakat dunia khususnya masyarakat Sinjai. Terhambatnya perekonomian ini membuat banyak masyarakat.

Dimasa pandemi covid 19 MLM banyak membantu masyarakat dalam mengatasi masalah perekonomian. Salah satu MLM tersebut adalah PT.MSI yang banyak membangkitkan kepercayaan diri para mitranya khususnya yang masih aktif. Selama masa pandemi, para mitra yang aktif lebih memilih menjalankan bisnis MSI dengan

menawarkan produk dan mengajak para masyarakat bergabung melalui Sosial Media seperti Facebook, Whatss app dan Instagram.

Dalam menciptakan pribadi Mandiri Berwirausaha Para Mitra MSI ini selalu dibekali dengan pemberian pelatihan-pelatihann secara daring yang terkait marketing selama masa pademi ini sehingga para mitra ada keberanian dan kepercayaan diri dalam menawarkan dan memasarkan produk-produk MSI.

Menurut Dian, “pelatihan yang diberikan diawal pandemic covid 19 berupa pelatihan membuat desain produk yang semenarik mungkin melalui aplikasi kinimaster yang kemudian diupload di sosial media, dan nyata dengan cara seperti ini banyak masyarakat yang mulai penasaran dengan produk MSI dan sistem di MSI”.

Selain itu tidak diberikan pembatasan oleh pihak perusahaan dalam memasarkan atau menawarkan produk MSI, akan tetapi mereka selalu diberi support oleh perusahaan apapun yang dilakukan oleh para mitranya dengan catatan tidak melanggar aturan perusahaan misalnya menjual dibawah harga standard an menjelekkkan produk lain dari perusahaan lain.

Menurut Ana, “dalam memasarkan produk atau menawarkan produk, kami tak pernah diberi batasan oleh pihak perusahaan selama yang kami lakukan masih dibatas kewajaran dan tidak melanggar etika yang berlaku diperusahaan, sehingga dengan ini kami enjoy memasarkan dan menawarkan produk MSI”.

Seseorang dapat dikatakan mandiri jika memenuhi karakteristik dari mandiri itu sendiri. Menurut parker (2005) mengenai krakteristik seseorang mandiri yang dapat dilihat dari beberapa hal, yakni:

1. Tanggungjawab

Dilihat dari tanggungjawab para member PT.MSI dalam menjalankan bisnisnya sudah termasuk cukup baik. Hal ini ditandai dari tetap berjalannya bisnis MLM di PT. MSI meskipun

adanya keterbatasan yang disebabkan oleh covid 19. Para member tetap menawarkan produk dari PT. MSI dengan berbagai media sosial yang mereka punya, bahkan tetap memberikan arahan pada para member baru walaupun tidak dengan tatap muka langsung. Sesuai dengan penjelasan member PT.MSI yaitu FR dan DIW berikut ini:

“Sebelum pandemi kebanyakan offline (door to door menawarkan produk, buka lapak dipasar) setelah pandemi fokus ke penggunaan sosial media”

“ Disaat banyak perusahaannya tutup, MSI justru semakin berkembang dan para mitra kita bisa secara online agar tetap berpenghasilam ditengah pandemi covid 19”

Hal ini menjelaskan bahwa disaat adanya pandemi covid 19 yang membatasi pergerakan hampir disetiap lini kehidupan, para member MSI tetap memiliki tanggungjawab terhadap bisnis yang dijalankannya, dengan mencari solusi agar tetap bisa menjalankan dan menawarkan produk MSI.

2. Indepedensi

Indepedensi dari seorang member ditunjukkan dengan adanya kemampuan para member untuk tetap menjalankan usahanya dengan menggunakan ide kreatif disituasi apapun. Berikut bentuk indepedensi dari para member PT. MSI menurut berikut ini:

“sebelum covid bisa belanja banyak paket, tapi setelah covid menurun karena sudah tidak membuka lapak dipasar, akan tetapi saya beralih menjual dari rumah dengan mempromosikan produk MSI di Instagram dan facebook, pelan-pelan sudah mulai bertambah belanjanya”

Dari pendapat saudari F, bisa kita lihat bahwa bentuk indepedensinya adalah kemampuan saudari F untuk berdiri sendiri memecahkan masalah bisnisnya, dimana masalah utamanya adalah penurunan omset ditengah covid 19, dengan memanfaatkan media sosial untuk tetap berjualan dirumah sehingga masalah yang tadinya menjadi hambatan bisa terselesaikan. Hal ini menunjukkan

pandemi covid 19 tidak menyurutkan semangat para member PT. MSI untuk menjalankan bisnisnya dengan berbagai macam ide kreatif untuk menghasilkan solusi dari setiap permasalahan.

3. *Self determination*

Setiap orang memiliki kebebasan untuk menentukan kehendaknya sendiri. Peneliti melihat adanya self determination yang menciptakan kemandirian bagi para member PT. MSI. Adanya pandemi covid 19, membuat pemerintah mengeluarkan berbagai kebijakan yang membatasi ruang gerak masyarakat Indonesia. Banyak usaha-usaha yang memilih menutup bisnisnya dikarenakan kurangnya pendapatan yang dihasilkan selama pandemi covid 19. Akan tetapi para member PT. MSI bisa dikatakan tidak terpengaruh dengan hal tersebut. Mereka tetap menjalankan usahanya, walaupun diawal sempat merasa omset menurun, namun dengan ide kreatif para member dalam memecahkan masalahnya sendiri merupakan sebuah pilihan yang baik untuk tetap bangkit dan bertahan membesarkan bisnisnya ditengah pandemi covid 19.

Selama Pandemi Covid 19 pun, para mitra MSI tak pernah takut untuk melakukan stok barang karena produk-produk yang di jual oleh PT.MSI sesuai dengan kebutuhan para masyarakat umum, dan harga yang ditawarkan sesuai dengan keuangan masyarakat pada umumnya. Adapun mitra yang berjalan tidak takut terus mengajak orang untuk bergabung karena sistem yang diterapkan oleh para Mitra MSI tidak merepotkan para mitranya khususnya dalam hal point pembelanjaan tidak ada istilah point pembelanjaan hangus ketika tidak mencapai target, akan tetapi point akan terus diakumulasi sampai mencapai titik yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

C. Peranan PT. MSI dalam Meningkatkan Kesejahteraan para Mitra Aktif di Masa Pandemi Covid 19 Di Kabupaten Sinjai

Perkembangan perekonomian menjadi penentu kesejahteraan masyarakat, berbagai macam bisnis menjadi jalan untuk meningkatkan kondisi perekonomian masyarakat. Di Indonesia masyarakat

lebih cenderung melakukan bisnis sebagai penunjang perekonomian keluarga. Selain karena saat ini masyarakat berada dalam kondisi yang dapat dikatakan terpuruk, dengan munculnya bisnis yang memberikan janji menjadi faktor penentu terhadap minat masyarakat.

MLM mengajarkan bagaimana mengatasi ketakutan dan membangkitkan kepercayaan diri seseorang yang sangat dibutuhkan dalam dunia bisnis. Terlebih lagi saat kondisi perekonomian goyah akibat adanya pandemic Covid 19, yang berakibat pada setiap lini perekonomian baik dari ekonomi rumah tangga, maupun produksi. Dengan adanya MLM yang selalu memberikan kesempatan untuk mengatur pencapaian target usaha sesuai dengan waktu dan kemampuan yang dibutuhkan sampai seseorang menjadi ahli. Ketika seseorang menjadi ahli, maka saat itulah seseorang mendapat penghasilan dan bisa meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Banyak indikator yang biasanya dijadikan tolak ukur terhadap terjadinya peningkatan kesejahteraan diantaranya:

a. Pendapatan

Pendapatan seseorang sangat menentukan kelangsungan hidup seseorang tersebut karena dari pendapatan mereka bisa memenuhi kebutuhan primer, sekunder hingga tersier. Ketika pendapatan seseorang itu rendah maka financial orang tersebut tidak bisa terjamin sepenuhnya untuk memenuhi kelangsungan hidup mereka.

Seperti yang dikatakan beberapa member MSI terkait pendapatan mereka dapatkan yaitu:

Menurut DIW (2021) “kalau dari pendapatannya itu saya sudah mendapatkan pendapatan 5 juta – 10 juta perbulan, selain itu ada beberapa bonus lain yang menunjang pendapatan saya dari MSI”. Sedangkan menurut Miswati (2021) “semenjak saya gabung di bisnis MSI sudah sangat membantu kebutuhan rumah tanggaku”. Sejalan dengan pendapat sebelumnya, menurut Suryani (2021) “dengan bergabung di bisnis MSI sudah membawa perubahan dalam hidup saya, saya jadi bisa

mendapatkan penghasilan sendiri walaupun saya hanya seorang Ibu Rumah Tangga”.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan ke beberapa member MSI bahwa para member telah mendapatkan pendapatan yang layak, sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan para member. Pendapatan yang mereka dapatkan sudah sangat membantu kelangsungan hidup, terutama bagi member yang berprofesi Ibu Rumah Tangga yang merasa sangat terbantu dengan penghasilan tambahan yang didapatkan dari bisnis MSI. Selain pendapatan berupa material yakni uang bulanan, para member juga mendapatkan barang-barang seperti motor gratis, mobil gratis bahkan jalan-jalan ke luar daerah bahkan luar negeri secara gratis. Hal tersebut diberikan kepada member sebagai reward untuk kerja keras mereka dalam mengembangkan bisnis MSI.

b. Kesehatan

Salah satu indikator penting dalam menentukan kesejahteraan dalam hidup yaitu kesehatan. Kesehatan menjadi sangat penting dikarenakan tanpa kesehatan yang baik akan sulit menjalankan aktivitas kita sehari-hari, maka dari itu dibutuhkan tubuh dan jiwa yang sehat. Jika kesehatan terjaga akan ada banyak keuntungan yang didapatkan. Tidak perlu susah-susah harus menyisihkan uang untuk berobat, melainkan bisa dialihkan biaya yang tidak penting untuk mempersiapkan masa tua, uang sekolah, pendidikan anak, atau asuransi di hari tua.

Bisnis MSI sendiri memiliki produk-produk yang bisa membantu menunjang kesehatan, terutama kesehatan kulit. Hal ini dikarenakan produk-produk dari MSI terbuat dari bahan-bahan herbal yang tidak membahayakan bagi tubuh kita. Seperti yang dikatakan beberapa member MSI terkait beberapa manfaat kesehatan yang didapatkan selama bergabung menjadi member MSI.

Menurut Ramadhani (2021) “semua produk BPOM, Herbal dan Halal, jadi sangat bagus untuk kesehatan, terutama bio spraynya yang multifungsi, bisa untuk skincare, bisa juga untuk mengobati luka”.

Selaras dengan pendapat Ramadhani, Dian (2021) juga mengatakan “saya sendiri tertarik menjadi member MSI karena saya menggunakan produknya, dan menurut saya produknya sangat bagus karena bahannya alami, sangat aman untuk digunakan baik remaja, dewasa, termasuk Ibu Hamil dan menyusui serta manfaatnya sangat nyata”

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, bahwa para member MSI tidak hanya memperoleh manfaat kesejahteraan finansial, melainkan manfaat kesehatan dari menggunakan produk-produk MSI. Manfaat tersebut didapatkan karena produk-produk MSI merupakan produk herbal yang sangat bagus manfaatnya untuk tubuh manusia, sehingga para member tidak ragu menggunakan sendiri produk tersebut, walaupun tujuan utamanya untuk berbisnis dengan jalan memasarkan produk-produk MSI.

c. Pendidikan

Pendidikan menjadi salah satu hal terpenting dan sangat dibutuhkan oleh masyarakat dalam kehidupan, baik segi pekerjaan, keluarga, ataupun yang lainnya. Alasan mengapa pendidikan sangat dibutuhkan yaitu karena dengan adanya pendidikan dapat membantu seseorang memiliki kecerdasan, mampu mengembangkan potensi yang dimilikinya, dapat membentuk watak, dan membentuk kepribadian yang baik untuk menjadi seseorang yang bermartabat.

Pendidikan menjadi wadah bagi seseorang untuk memulai membangun alur hidupnya masing-masing, dan lewat pendidikan mereka akan dididik, diarahkan, dan dibekali teori-teori bagaimana membangun serta menjalani kehidupan yang baik dan layak. Pendidikan menjadi kebutuhan setiap orang, baik orang yang sudah dianugerahi kecerdasan maupun orang yang belum dianugerahi kecerdasan, baik orang yang normal akal sehatnya maupun orang yang memiliki kelainan. Pendidikan akan membawa seseorang lebih memiliki wawasannya yang luas, bijaksana, dan berkepribadian yang tangguh.

Pendidikan itu sendiri bisa didapatkan dilingkungan formal maupun dilingkungan non

formal. Sebuah pendidikan terjadi tidak hanya berada di lingkungan sekolah, tetapi juga terjadi di lingkungan masyarakat maupun lingkungan keluarga. Kemudian, sebuah pendidikan tidak hanya terbatas oleh ruang dan waktu, namun pendidikan itu berlangsung sepanjang hayat manusia atau sering kita sebut dengan *life long education*.

Bisnis Multi level marketing di PT. MSI memiliki strategi pemasaran berjenjang atau berantai, di mana tenaga penjual (sales) tidak hanya mendapatkan kompensasi atas penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga atas hasil penjualan sales lain yang mereka rekrut. Dalam sistem penjualan piramida atau pemasaran jaringan ini, ada istilah anggota “up line” dan “downline”, yaitu orang-orang yang melakukan penjualan produk setelah sebelumnya berdasarkan urutan rekrutan atau pendaftaran. Dalam sistem ini Up-line diharuskan untuk mencari down-line sebanyak-banyaknya agar mendapatkan bonus atau penghasilan yang berlipat-lipat. Dari sinilah para member diberikan edukasi bagaimana cara mempromosikan MSI sehingga para calon member tertarik dan bisa merekrut down-line sebanyak-banyaknya. Selain itu, mereka juga diedukasi untuk mengembangkan usahanya, mengeluarkan potensi diri agar bisnis tetap bertahan dan terus maju.

Seperti yang dikatakan oleh member Dian (2021) berikut ini :

“Sebelum covid kita membina team secara offline, tapi setelah ada covid kami membina secara online”

Hasil wawancara ini menjelaskan bahwa ada edukasi yang terjadi pada ruang lingkup MSI. Sesuai dengan hasil wawancara , menjelaskan bahwa para up-line membina down-line yang tergabung dalam satu tim untuk mengembangkan usahanya, dengan tujuan kesuksesan dan kesejahteraan para member.

d. Tabungan

Tabungan merupakan salah satu sarana penting dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga. Tabungan sangat berguna sebagai wadah untuk menyiapkan masa depan yang lebih baik. Selain itu, menabung juga berguna untuk berjaga-jaga bilamana

seseorang membutuhkan dana secara tiba-tiba. Menyadari pentingnya menabung, maka perilaku menabung ini seharusnya sudah ditanamkan sejak dini kepada anak-anak dari mulai jenjang pendidikan dasar.

Tabungan sangat menentukan kelangsungan hidup kedepan setiap orang, ketika seseorang punya banyak tabungan mereka bisa saja menggunakan tabungan tersebut untuk membuka usaha ataupun yang lainnya dengan biaya-biaya pengeluaran yang banyak. Tidak hanya itu, mereka juga bisa membeli kebutuhan yang mereka inginkan ditabung tersebut.

Menurut Ramadhani (2021) “dari bonus yang saya dapatkan di bisnis MSI, saya bisa menyisihkan sebagian sebagai tabungan pendidikan anak, dan kebutuhan lain jika mendesak”. Sedangkan Suryani (2021) berpendapat bahwa “pendapatan yang saya peroleh sebagai member MSI, biasanya saya putar ulang sebagai modal, jika ada lebihnya saya tabung”

Dengan adanya pendapatan yang diperoleh dari bonus bisnis MSI memberikan kesempatan bagi para member untuk lebih bijak mengelola keuangannya. Terlihat dari hasil penelitian pada member MSI yang secara bijak menabung sebagian pendapatan atau bonus mereka untuk kebutuhan masa depan seperti pendidikan, ataupun memutarkannya kembali sebagai bentuk investasi masa depan.

Peningkatan kesejahteraan para member MSI, bisa dikatakan masuk kategori sejahtera, sesuai dengan hasil penelitian yang menunjukkan para member telah mendapatkan bonus reward selama menjalankan atau bergabung dengan bisnis MSI. Dari bonus yang mereka peroleh digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup, mulai kebutuhan sehari-hari hingga kebutuhan pendidikan dan berwisata.

Dalam menjalankan bisnis MSI dikatakan terjadi peningkatan kesejahteraan apabila telah terpenuhi keempat poin utama diatas, yaitu pendapatan, kesehatan, pendidikan dan Tabungan. Akan tetapi, yang harus diperhatikan adalah

pengendali dari keempat aspek tersebut yaitu adanya kesuksesan rohani sebagai *self-control*, agar terhindar dari godaan puncak kesuksesan seperti sombong, foya-foya dan yang lainnya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka didapatlah kesimpulan:

1. Selama Pandemic Covid 19, PT MSI telah memberikan peranan dalam menciptakan pribadi mandiri berwirausaha. Hal ini dibuktikan dengan para mitra yang aktif selalu ada rasa tanggung jawab, independensi dan self determination dalam dirinya. Para Mitra yang aktif diberi kebebasan dalam mencari solusi dengan bekal pengetahuan yang telah didapatkan dari pelatihan-pelatihan yang telah dilaksanakan oleh pihak perusahaan baik yang dilaksanakan oleh owner atau para top leader. Selain itu selalunya muncul ide-ide kreatif dari para mitra dalam memasarkan produk MSI. Adapun salah satu solusi yang mereka lakukan selama pandemic covid 19 dalam menjalankan bisnis di Msi dengan memasarkan produk dan menjelaskan sistem di MSI melalui sosial media baik Facebook, Instagram, Wad an aplikasi lainnya.
2. Selama Pandemi Covid 19, PT MSI telah memberikan peranan dalam meningkatkan kesejahteraan para mitra yang aktif. Hal ini dibuktikan dengan meningkatnya pendapatan para mitra MSI yang aktif menggunakan bonus yang mereka dapatkan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari sehingga mereka mampu mengatasi gejala perekonomian ditengah pandemic covid 19. Dari bonus yang mereka dapatkan pun mereka tetap mampu menabung dan jalan-jalan. Selai itu dari segi kesehatan, para mitra MSI dapat menggunakan produk MSI untuk tetap menjaga kesehatan mereka selama pandemic covid 19 karena produk yang dipasarkan oleh PT.MSI salah satunya untuk kesehatan baik untuk kesehatan dari dalam tubuh maupun dari luar.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi MSI. 2019. *Profil Perusahaan*. <https://agenproduksmsi.wordpress.com/2019/07/15/profil-perusahaan/>. Diakses pada Tanggal 29 April 2021 Pukul 09.00 Wita, Diposting pada Tanggal 15 Juli 2019.
- Afif, Mufti & Mulyawisdawati, Richa Angkita. 2018. *Sistem Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Ditinjau dalam Hukum Ekonomi Syariah*. Jurnal: Cakrawala, Jurnal Islam. Vol. 13 No. 2 (2018) pp. 134-148 pISSN: 1829-893 | eISSN: 2550-0880.
- Henarwati, Kanaria. 2015. *Peran Multi Level Marketing Dalam Meningkatkan Kecerdasan Financial Dan Membentuk Pribadi Mandiri Berwirausaha*. Jurnal: Journal Applied Business and Economics Volume 1 Nomor 3 Maret.
- Hendro. 2011. *Dasar-Dasar Kewirausahaan" Panduan bagi mahasiswa untuk mengenal, memahami, dan memasuki dunia kerja."* Erlangga: Jakarta
- Kuncoro, Anis Tyas. 2009. *Konsep Bisnis Multilevel Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah*. Jurnal: Sultan Agung Vol XLV No. 119 September – Nopember
- Maribin, Agus. Dkk. 2016. *Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Pandangan Islam*. Jurnal: Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam Vol. 02, No. 02, Juli 2016. ISSN 2477-6157.
- Mubarok Husni. 2019. *Analisis Strategi Pemasaran Multi Level Marketing (MLM) Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Hpa International Cabang Semarang)*. Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- Nitisusastro, Mulyadi. 2017. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Alfabeta: Jakarta

- Setiawan, Andi. 2017. *Multi Level Marketing (MLM) Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*. Lampung: IAIN Metro.
- Suharsimi, Arikunto. 1995. *Dasar-dasar Research*. Tarsono: Bandung
- Widyastuti, Astriani. 2012. *Analisis Hubungan Antara Produktivitas Pekerja Dan Tingkat Pendidikan Pekerja Terhadap Kesejahteraan Keluarga Di Jawa Tengah Tahun 2009*. Jurnal: Economics Development Analysis Journal 1 (1) ISSN 2252-6560
- Website PT.MSI. 2019. *Profil Perusahaan MSI*. <https://multysuksesindonesia.net/sistem/profil-perusahaan-msi/>. Diakses pada Tanggal 29 April 20212, Pukul 10.00 Wita.
- Wikipedia. 2019. *Kesejahteraan*. <https://id.wikipedia.org/wiki/Kesejahteraan>, diakses Tanggal 18 November 2020, Pukul 14.36 WITA. Diposting Tanggal 13 April 2019, Pukul 06.14 WIB.