

BAB IV

ANALISIS DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Perusahaan

a. Sejarah Singkat Perusahaan

MCI atau *Millionire Club Indonesia* merupakan komunitas/bagian dari PT. Millionaire Group Indonesia yang berdiri pada tahun 4 Februari 2011. Hal yang mendasari berdirinya perusahaan ini adalah keinginan untuk membangun individu-individu dalam masyarakat Indonesia untuk memiliki kehidupan yang lebih baik, maka terbentuklah gagasan bisnis yang sangat menarik yaitu MCI. Dengan slogan "*Better Life with MCI*" diharapkan MCI kedepannya menjadi MLM terbaik dalam mensejahterakan anggotanya. Konsep bisnis ini untuk membangun kehidupan yang lebih baik mulai dari ekonomi, komunitas, kesehatan, maupun *lifestyle*. Dengan konsep bisnis yang revolusioner yakni bisnis ini diharapkan dapat membantu banyak orang mencapai kesuksesan yang selama ini tidak dapat dicapai di bisnis lain. Ditambah dengan produk-produk yang sangat menarik dan bermanfaat bagi kesehatan, maka bisnis ini dapat berjalan hampir di semua segmen baik wanita, pria, pemerhati kesehatan, pencari *passive income*, maupun untuk pengembangan kepribadian. Keberhasilan yang telah dicapai MCI saat ini tidak akan lepas dari peran VSN. VSN adalah singkatan dari *Victory System Network*. VSN

adalah organisasi pendukung yang menyediakan strategi dan langkah-langkah kerja yang telah terbukti berdasarkan pengalaman dari orang-orang yang berhasil. VSN merupakan sekolah bisnis untuk meningkatkan keterampilan distributor dalam mengembangkan bisnis ini. VSN menyediakan pertemuan, alat bantu dan pelatihan (Cahyati, 2018, hlm. 49).

b. Visi dan Misi

Visi dari MCI adalah menjadi perusahaan *network marketing* yang terbaik untuk mencapai kesejahteraan anggotanya baik dari keuangan dan kesehatan. Dan misi dari perusahaan tersebut adalah memberikan layanan terbaik dengan jaminan para anggotanya akan mendapat layanan eksklusif, kemudahan, produk dan jaringan yang berkualitas dengan harga yang kompetitif (Cahyati, 2018, hlm. 50).

c. Legalitas Hukum

No. SIUP : 503/1633.A/436.6.11/2011

No. SIUPL : 78/1/SIUPLT/1/PMDN/PERDAGANGAN/2013

No. TDP : 13.01.1.51.23333

CEO PT. MGI: Wilson Mandala Putra, S.E. (Cahyati, 2018, hlm. 50).

d. Lokasi Perusahaan

PT. Millionaire Group Indonesia memiliki kantor perwakilan yang terletak di Surabaya (Jalan Ngagel Jaya Indah I Blok C-71, Gubeng, Bratajaya) dan Jakarta (Rukan Mangga II Square Blok D-38 Jakarta Utara) (Cahyati, 2018, hlm. 51).

e. Produk – Produk MCI

Produk-produk yang ditawarkan oleh PT. Millionaie Group Indonesia berupa produk kesehatan dan kecantikan, diantaranya adalah :

- 1) Glucola, merupakan minuman kesehatan dan kecantikan yang berbentuk serbuk dan mempunyai manfaat pada seluruh tubuh. Glucola mengandung bahan utama Gluthatione dan dipadukan dengan Collagen. *Gluthatione* merupakan antioksidan penting untuk melindungi sel-sel individu dan jaringan pembuluh darah, otak, jantung, sel-sel kekebalan tubuh, ginjal, lensa mata, hati, paru-paru dan kulit terhadap kerusakan oksidan. Kolagen adalah sejenis protein yang terdiri dari Asam Amino, yang terbentuk dari Karbon, Oksigen dan Hidrogen. Kolagen menghubungkan atau mendukung jaringan tubuh manusia seperti kulit, tulang, tendon, otot, tulang rawan, bahkan rambut dan kuku (Cahyati, 2018, hlm. 51).
- 2) Nano spray, merupakan minyak semprot yang menggunakan teknologi nanometer untuk mengubah air menjadi partikel atom dalam beberapa detik sehingga nutrisi dan kadar oksigen dalam air bisa masuk ke dalam pori-pori kulit dan Nano Spray dapat digunakan untuk segala usia baik wanita maupun pria. Nano Spray dapat mengurangi munculnya garis kerutan pada kulit dan juga dapat mempercepat pergantian sel kulit serta membantu mencegah kerusakan sel dalam kelembaban kulit yang sensitif. Nano spray akan cepat reaksinya jika dikombinasikan dengan magic stick (Cahyati, 2018, hlm. 52).

- 3) Magic stick, benda berbentuk tongkat dengan panjang sekitar 10 cm yang mengandung batuan germanium. Batuan Germanium untuk memaksimalkan kinerja syaraf, kelenjar dan mengencangkan kulit. Penggunaan magic stick akan sangat tampak jika dikombinasikan dengan nano spray (Cahyati, 2018, hlm. 53).
- 4) Bioglass, benda berbentuk lempeng kaca bundar yang terbuat dari 14 Mineral Bumi salah satunya adalah *Jedeite Mineral* yang diikat secara struktural dalam kaca dengan menggunakan metode pemanasan fusi tinggi pada tingkat molekul, di design khusus dengan alur lingkaran dari kecil menuju besar untuk penyebaran *scalar energy* yang lebih sempurna agar mudah terserap ke dalam tubuh. Bioglass membantu tubuh kita agar tetap selalu segar dan menjaga keseimbangan energi di dalam tubuh melalui air yang dialirkan dari bioglass ataupun dengan menaruhnya di dekat badan. Bioglass juga dapat membantu sayur-sayuran dan buah-buahan menjadi lebih segar dan meningkatkan nutrisi yang terkandung didalamnya (Cahyati, 2018, hlm. 53).
- 5) Pendant Aura, berbentuk kalung yang mempunyai kemampuan untuk memancarkan *Far Infra Red (FIR)* dan *Scalar Energy* hanya dalam 10 detik. *Far Infra Red (FIR)* mengurangi pelengketan darah karena kolesterol dan lemak sehingga aliran darah menjadi lancar, tubuh pun menjadi segar dan bertenaga. *Scalar Energy* memperbaiki sel tubuh yang rusak, meningkatkan sel imun dalam tubuh dan sistem endokrin dalam tubuh (Cahyati, 2018, hlm. 54).

f. MCI di Banjarmasin

Bisnis MLM MCI di bawah naungan PT. Millionaire Group Indonesia ini sedang berkembang pesat, salah satunya di Kota Banjarmasin. Bisnis yang didominasi oleh ibu rumah tangga ini sangat diminati oleh masyarakat yang berasal dari kalangan atas-menengah-kebawah, selain karna produknya yang bermanfaat dari segi kesehatan, produk dari MCI ini juga mengandung unsur kecantikan. Terdapat banyak sekali *member* sampai dengan substokis MCI dari berbagai jaringan di Banjarmasin, sehingga tidak sulit untuk menemukan keberadaan dari bisnis ini.

2. Karakteristik Responden

Karakteristik responden merupakan salah satu variabel yang diperhitungkan dalam suatu penelitian. Hal ini diperlukan dalam menjelaskan jawaban-jawaban pada kuisisioner yang diberikan kepada responden. Adapun karakteristik responden dalam hal ini meliputi jenis kelamin, umur, pendidikan terakhir dan juga pekerjaan. Karakteristik responden yang diperoleh peneliti adalah sebagai berikut :

a. Jenis Kelamin

Dalam penelitian ini responden yang di ambil yaitu member dari bisnis MLM pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel I**Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

No.	Jenis Kelamin	Jumlah
1.	Laki-laki	16
2.	Perempuan	80
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa responden perempuan lebih banyak daripada responden laki-laki. Hal ini karena perempuan lebih banyak tertarik dengan sistem MLM dibandingkan laki-laki, sehingga member pada bisnis MLM pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin didominasi oleh perempuan.

b. Usia

Usia menjadi suatu hal penting dalam memberikan informasi dalam suatu wawancara, karena apabila usia sudah tidak produktif maka informasi yang akan dihasilkan akan makin sedikit. Sehingga salah satu tolak ukur dalam memberikan informasi yaitu usia responden. Karakteristik responden berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel II**Karakteristik Responden Berdasarkan Usia**

No.	Usia	Jumlah
1.	< 20 tahun	2
2.	20 – 30 tahun	25
3.	31 – 40 tahun	36
4.	41 – 50 tahun	24

5.	> 50 tahun	9
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa responden tertinggi berada pada rentang usia 31 – 40 tahun. Sedangkan responden terendah berada pada rentang usia < 20 tahun.

c. Pendidikan Terakhir

Kriteria pendidikan menjadi hal yang penting bagi responden agar dalam pengambilan keputusan untuk bergabung menjadi member pada bisnis MLM pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin penuh kesadaran serta pengetahuan tanpa paksaan. Karakteristik pendidikan terakhir responden sebagai berikut :

Tabel III

Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

No.	Pendidikan Terakhir	Jumlah
1.	SD sederajat	4
2.	SMP sederajat	21
3.	SMA sederajat	47
4.	Diploma	8
5.	Sarjana	16
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa responden dengan pendidikan terakhir SMA sederajat menempati peringkat tertinggi yakni sebanyak 47 orang. Hal ini menunjukkan bahwa sistem MLM pada PT.

Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin dapat dimengerti dengan mudah dan tidak memandang golongan pendidikan untuk bisa bergabung dan menjalankan bisnis di perusahaan tersebut.

d. Pekerjaan

Untuk mengetahui distribusi pekerjaan responden maka dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel IV

Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

No.	Pekerjaan	Jumlah
1.	Ibu Rumah Tangga	71
2.	Karyawan Swasta	13
3.	Wiraswasta	8
4.	PNS/ASN	4
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa responden dalam penelitian ini paling banyak merupakan ibu rumah tangga. Hal ini karena ibu rumah tangga memiliki kebutuhan yang lebih untuk dicukupi sehingga memerlukan pendapatan tambahan dari pekerjaan sampingan yang lain.

3. Deskriptif Variabel Penelitian

Data yang diperoleh dari hasil pembagian kuesioner kepada responden, maka gambaran yang berkaitan dengan Pengaruh Bisnis *Multi Level Marketing* dan Tingkat Pendidikan terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin. Data deskriptifnya dapat diuraikan sebagai berikut :

a. Variabel *Multi Level Marketing* (X1)

Peneliti menggunakan 4 indikator dalam mengukur variabel *Multi Level Marketing*, yakni *track record* perusahaan, produk yang dipasarkan, *marketing plan*, dan peluang *market*. Berikut tabel pendistribusian dari pernyataan yang peneliti ajukan kepada 100 responden.

1) *Track record* perusahaan

Track record atau rekam jejak perusahaan menunjukkan prestasi dan gambaran secara umum mengenai perjalanan usaha pada perusahaan tertentu. Berikut merupakan tabel distribusi data pernyataan mengenai *track record* perusahaan.

Tabel V

Jawaban Responden tentang Bisnis MCI ini dinaungi oleh perusahaan yang memiliki prestasi yang bagus

No.	Jawaban Responden	Jumlah
1.	Sangat Setuju	64
2.	Setuju	32
3.	Kurang Setuju	0
4.	Tidak Setuju	0
5.	Sangat Tidak Setuju	0
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa 64 orang responden menjawab sangat setuju dan 32 orang responden menjawab setuju kalau bisnis MCI ini dinaungi oleh perusahaan yang memiliki prestasi yang bagus. Hal ini dapat terjadi karena PT.

Millionaire Group Indonesia mempunyai *track record* perusahaan yang bagus terbukti dengan prestasi-prestasi yang telah perusahaan tersebut terima dari Indonesia sampai rekor dunia, diantaranya yaitu Penghargaan *The Most Creative Youth of Asia in 2018 from Un-Habibat* dan *The Best Company in Service Excellent of the Year 2014-2015*.

2) Produk yang dipasarkan

Bicara bisnis tidak akan lepas dari pembicaraan tentang produknya. Apakah produk yang dipasarkan itu bermanfaat untuk orang banyak, harganya terjangkau, dan kualitasnya sudah teruji dan berapa banyak yang sudah membuktikannya. Tidak ada cara lain yang lebih baik untuk belajar mengenai produk dari perusahaan selain menggunakan produk itu sebanyak mungkin. Berikut merupakan tabel distribusi data pernyataan mengenai produk yang dipasarkan.

Tabel VI

Jawaban Responden tentang Produk yang dijual memiliki manfaat yang bagus untuk kesehatan dan kecantikan

No.	Jawaban Responden	Jumlah
1.	Sangat Setuju	81
2.	Setuju	15
3.	Kurang Setuju	0
4.	Tidak Setuju	0
5.	Sangat Tidak Setuju	0
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa 81 orang responden menjawab sangat setuju dan 15 orang responden menjawab setuju kalau produk yang dijual memiliki manfaat yang bagus untuk kesehatan dan kecantikan. Hal ini dapat terjadi karena produk-produk yang ditawarkan PT. Millionaire Group Indonesia mempunyai berbagai macam manfaat yang bagus dan baik untuk kesehatan maupun kecantikan, diantaranya melancarkan peredaran darah, mencegah penuaan dini, membersihkan racun didalam tubuh, menyembuhkan berbagai macam penyakit, dan lain sebagainya.

Tabel VII

Jawaban Responden tentang Produk yang dijual memiliki harga yang terjangkau dan sesuai dengan manfaat yang diberikan

No.	Jawaban Responden	Jumlah
1.	Sangat Setuju	57
2.	Setuju	35
3.	Kurang Setuju	4
4.	Tidak Setuju	0
5.	Sangat Tidak Setuju	0
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa 57 orang responden menjawab sangat setuju dan 35 orang responden menjawab setuju. Sedangkan 4 orang sisanya menjawab kurang setuju kalau produk yang dijual memiliki harga yang terjangkau dan sesuai dengan manfaat yang diberikan. Hal ini dapat terjadi karena produk-

produk yang ditawarkan PT. Millionaire Group Indonesia mempunyai harga yang relatif mahal, yakni berkisar antara Rp650.000 – Rp4.000.000 perproduknya. Akan tetapi, harga yang ditawarkan tersebut tidak kalah dengan manfaat yang diberikan.

3) *Marketing plan*

Marketing plan menunjukkan *presentase share profit* perusahaan kepada setiap *member*. Ini penting sekali bagi prospek jangka panjang nantinya. Jika perusahaan MLM tersebut bisa membagi *share profit* dengan baik, kemungkinan perusahaan itu mampu bertahan lama dalam jangka panjang. Berikut merupakan tabel distribusi data pernyataan mengenai *marketing plan*.

Tabel VIII

Jawaban Responden tentang Bonus yang ditawarkan sangat beragam dan dalam jumlah banyak

No.	Jawaban Responden	Jumlah
1.	Sangat Setuju	62
2.	Setuju	33
3.	Kurang Setuju	1
4.	Tidak Setuju	0
5.	Sangat Tidak Setuju	0
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa 62 orang responden menjawab sangat setuju dan 33 orang responden menjawab setuju. Sedangkan 1 orang sisanya menjawab kurang setuju

kalau bonus yang ditawarkan sangat beragam dan dalam jumlah banyak. Hal ini dapat terjadi karena bonus yang ditawarkan kepada *member* PT. Millionaire Group Indonesia tidak hanya diberikan begitu saja, tetapi tergantung dari pencapaian setiap *member* MCI. Bonus yang ditawarkan pun beragam jenisnya, diantaranya bonus sponsor, bonus pasangan, bonus *reward tour* ke luar negeri, dan lain sebagainya.

4) Peluang *market*

Peluang *market* atau pasar ini merupakan aspek yang tak kalah penting dari aspek yang lain, sebab perusahaan perlu mengetahui berapa besar peluang yang tersedia dalam memasarkan produknya. Berikut merupakan tabel distribusi data pernyataan mengenai peluang *market*.

Tabel IX

Jawaban Responden tentang Tidak ada perusahaan sebelum MCI yang menjual produk serupa atau sama dengan produk yang MCI tawarkan

No.	Jawaban Responden	Jumlah
1.	Sangat Setuju	30
2.	Setuju	51
3.	Kurang Setuju	12
4.	Tidak Setuju	3
5.	Sangat Tidak Setuju	0
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa 30 orang responden menjawab sangat setuju dan 51 orang responden menjawab setuju. Sedangkan 12 orang menjawab kurang setuju serta 3 orang lainnya menjawab tidak setuju kalau tidak ada perusahaan sebelum MCI yang menjual produk serupa atau sama dengan produk yang MCI tawarkan. Hal ini dapat terjadi karena beberapa *member* kurang aktif dan kurang menggali lebih dalam informasi mengenai PT. Millionaire Group Indonesia. Akan tetapi masih banyak *member* yang aktif dan lebih paham serta mengetahui informasi mengenai perusahaan tersebut.

b. Variabel Tingkat Pendidikan (X2)

Peneliti menggunakan 2 indikator dalam mengukur variabel tingkat pendidikan, yakni jenjang pendidikan dan kesesuaian jurusan. Berikut tabel pendistribusian dari pernyataan yang peneliti ajukan kepada 100 responden.

1) Jenjang pendidikan

Jenjang pendidikan menunjukkan jenjang atau tahapan pendidikan yang ditempuh oleh seseorang. Berikut merupakan tabel distribusi data pernyataan mengenai jenjang pendidikan.

Tabel X

**Jawaban Responden tentang Pendidikan terakhir saya
mempengaruhi penjualan produk MCI**

No.	Jawaban Responden	Jumlah
-----	-------------------	--------

1.	Sangat Setuju	5
2.	Setuju	13
3.	Kurang Setuju	21
4.	Tidak Setuju	41
5.	Sangat Tidak Setuju	16
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa 5 orang responden menjawab sangat setuju dan 13 orang responden menjawab setuju. Sedangkan 21 orang menjawab kurang setuju, 41 orang menjawab tidak setuju serta 16 orang lainnya menjawab sangat tidak setuju kalau pendidikan terakhir mempengaruhi penjualan produk MCI. Hal ini dapat terjadi karena pendidikan terakhir *member* tidak terlalu diperhatikan dalam menjalankan bisnis MLM pada PT. Millionaire Group Indonesia, yang terpenting ialah niat dan pekerjaan yang dilakukan dengan bersungguh-sungguh.

Tabel XI

Jawaban Responden tentang Dengan riwayat pendidikan yang saya miliki, saya lebih mudah untuk menjual produk MCI

No.	Jawaban Responden	Jumlah
1.	Sangat Setuju	6
2.	Setuju	26
3.	Kurang Setuju	31
4.	Tidak Setuju	24
5.	Sangat Tidak Setuju	9
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa 6 orang responden menjawab sangat setuju dan 26 orang responden menjawab setuju. Sedangkan 31 orang menjawab kurang setuju, 24 orang menjawab tidak setuju serta 9 orang lainnya menjawab sangat tidak setuju kalau dengan riwayat pendidikan yang dimiliki lebih mudah untuk menjual produk MCI. Hal ini dapat terjadi karena dalam memasarkan produknya, terdapat berbagai cara yang bisa dilakukan tanpa melihat riwayat pendidikan yang dimiliki. Sehingga bisnis ini dapat dilakukan oleh siapapun dan dari kalangan manapun tanpa memandang dari riwayat pendidikan yang dimiliki.

2) Kesesuaian jurusan

Kesesuaian jurusan menunjukkan keselarasan antara jurusan pendidikan yang ditempuh dengan pekerjaan yang dimiliki sekarang. Berikut merupakan tabel distribusi data pernyataan mengenai kesesuaian jurusan.

Tabel XII

Jawaban Responden tentang Jurusan saya sewaktu sekolah sesuai dan membantu saya dalam menjual produk MCI

No.	Jawaban Responden	Jumlah
1.	Sangat Setuju	5
2.	Setuju	17
3.	Kurang Setuju	19
4.	Tidak Setuju	34
5.	Sangat Tidak Setuju	21

Total	96
--------------	-----------

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa 5 orang responden menjawab sangat setuju dan 17 orang responden menjawab setuju. Sedangkan 19 orang menjawab kurang setuju, 34 orang menjawab tidak setuju serta 21 orang lainnya menjawab sangat tidak setuju kalau jurusan sewaktu sekolah sesuai dan membantu dalam menjual produk MCI. Hal ini dapat terjadi karena dalam penjualan produknya, terdapat banyak cara yang dapat dilakukan sehingga jurusan sewaktu sekolah atau kuliah bukan hal yang terpenting dalam menjalankan bisnis ini. Akan tetapi tidak menutup kemungkinan kalau *background* pendidikannya dibagian marketing yang mana hal ini sangat membantu dalam penjualan produk MCI.

Tabel XIII

Jawaban Responden tentang Bisnis MCI ini akan lebih mudah dijalankan oleh orang yang berpendidikan tinggi

No.	Jawaban Responden	Jumlah
1.	Sangat Setuju	5
2.	Setuju	21
3.	Kurang Setuju	9
4.	Tidak Setuju	30
5.	Sangat Tidak Setuju	31
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa 5 orang responden menjawab sangat setuju dan 21 orang responden menjawab setuju. Sedangkan 9 orang menjawab kurang setuju, 30 orang menjawab tidak setuju serta 31 orang lainnya menjawab sangat tidak setuju kalau bisnis MCI ini akan lebih mudah dijalankan oleh orang yang berpendidikan tinggi. Hal ini dapat terjadi karena dalam bisnis ini kebanyakan *member* bukan berasal dari golongan yang pendidikannya tinggi, akan tetapi mereka tetap bisa sukses dalam menjalankan bisnis ini. Sehingga tinggi atau rendahnya pendidikan seseorang bukan tolak ukur kemudahan dalam menjalankan bisnis pada PT. Millionaire Group Indonesia.

Tabel XIV

Jawaban Responden tentang Semakin tinggi pendidikan yang ditempuh, maka penjualan produk MCI akan lebih mudah

No.	Jawaban Responden	Jumlah
1.	Sangat Setuju	4
2.	Setuju	24
3.	Kurang Setuju	12
4.	Tidak Setuju	31
5.	Sangat Tidak Setuju	25
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa 4 orang responden menjawab sangat setuju dan 24 orang responden menjawab setuju. Sedangkan 12 orang menjawab kurang setuju, 31 orang

menjawab tidak setuju serta 25 orang lainnya menjawab sangat tidak setuju kalau semakin tinggi pendidikan yang ditempuh, maka penjualan produk MCI akan lebih mudah. Hal ini dapat terjadi karena tinggi rendahnya pendidikan yang ditempuh oleh seseorang dalam bisnis ini bukanlah aspek yang penting. Akan tetapi, yang terpenting ialah seberapa besar usaha yang dilakukan oleh setiap *member* dalam memasarkan produk dan menjalankan bisnis MCI ini.

c. Variabel Pendapatan Keluarga (Y)

Peneliti menggunakan 4 indikator dalam mengukur variabel pendapatan keluarga, yakni penghasilan yang diterima perbulan, pekerjaan, anggaran biaya sekolah, dan beban keluarga yang ditanggung. Berikut tabel pendistribusian dari pernyataan yang peneliti ajukan kepada 100 responden.

1) Penghasilan yang diterima perbulan

Penghasilan yang diterima perbulan menggambarkan berapa besar penghasilan yang didapatkan perbulannya. Berikut merupakan tabel distribusi data pernyataan mengenai penghasilan yang diterima perbulan.

Tabel XV

Jawaban Responden tentang Penghasilan yang di dapatkan dari usaha MCI ini dapat membantu memenuhi keperluan atau kebutuhan keluarga saya

No.	Jawaban Responden	Jumlah
-----	-------------------	--------

1.	Sangat Setuju	53
2.	Setuju	36
3.	Kurang Setuju	3
4.	Tidak Setuju	4
5.	Sangat Tidak Setuju	0
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa 53 orang responden menjawab sangat setuju dan 36 orang responden menjawab setuju. Sedangkan 3 orang menjawab kurang setuju serta 4 orang lainnya menjawab tidak setuju kalau penghasilan yang didapatkan dari usaha MCI ini dapat membantu memenuhi keperluan atau kebutuhan keluarga. Hal ini dapat terjadi karena penghasilan yang didapatkan dalam menjalankan bisnis MCI ini terbilang cukup besar, sehingga mampu menutupi kebutuhan keluarga yang belum tercukupi.

2) Pekerjaan

Pekerjaan menunjukkan sesuatu yang dikerjakan dalam menyongsong pendapatan keluarga. Berikut merupakan tabel distribusi data pernyataan mengenai pekerjaan.

Tabel XVI

Jawaban Responden tentang Usaha MCI ini adalah pekerjaan yang saya andalkan dalam menambah pendapatan keluarga

No.	Jawaban Responden	Jumlah
1.	Sangat Setuju	31
2.	Setuju	42

3.	Kurang Setuju	10
4.	Tidak Setuju	12
5.	Sangat Tidak Setuju	1
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa 31 orang responden menjawab sangat setuju dan 42 orang responden menjawab setuju. Sedangkan 10 orang menjawab kurang setuju, 12 orang menjawab tidak setuju serta 1 orang lainnya menjawab sangat tidak setuju kalau usaha MCI ini adalah pekerjaan yang diandalkan dalam menambah pendapatan keluarga. Hal ini dapat terjadi karena bisnis MCI ini adalah bisnis yang memberikan keuntungan bagi setiap *member* yang telah bekerja keras dalam menjalankan usahanya, sehingga bisnis ini bisa menjadi usaha yang bisa diandalkan dalam menambah pendapatan keluarga.

3) Anggaran biaya sekolah

Anggaran biaya sekolah menunjukkan seberapa besar dana atau biaya yang harus dikeluarkan dalam mencukupi biaya pendidikan. Berikut merupakan tabel distribusi data pernyataan mengenai anggaran biaya sekolah.

Tabel XVII

Jawaban Responden tentang Dengan penghasilan yang didapatkan dalam bisnis MCI ini dapat membantu saya untuk memenuhi biaya sekolah anak saya

No.	Jawaban Responden	Jumlah
1.	Sangat Setuju	33
2.	Setuju	45
3.	Kurang Setuju	9
4.	Tidak Setuju	8
5.	Sangat Tidak Setuju	1
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa 33 orang responden menjawab sangat setuju dan 45 orang responden menjawab setuju. Sedangkan 9 orang menjawab kurang setuju, 8 orang menjawab tidak setuju serta 1 orang lainnya menjawab sangat tidak setuju kalau dengan penghasilan yang didapatkan dalam bisnis MCI ini dapat membantu untuk memenuhi biaya sekolah anak. Hal ini dapat terjadi karena dari menjalankan bisnis MCI ini mampu menghasilkan pendapatan tambahan sehingga dapat membantu mengurangi beban dalam mencukupi biaya pendidikan anak.

4) Beban keluarga yang ditanggung

Beban keluarga yang ditanggung menunjukkan apa saja hal-hal yang harus menjadi tanggung jawab keluarga. Berikut merupakan tabel distribusi data pernyataan mengenai beban keluarga yang ditanggung.

Tabel XVIII

Jawaban Responden tentang Dengan usaha MCI ini dapat mengurangi beban keuangan yang keluarga saya tanggung

No.	Jawaban Responden	Jumlah
-----	-------------------	--------

1.	Sangat Setuju	36
2.	Setuju	51
3.	Kurang Setuju	5
4.	Tidak Setuju	4
5.	Sangat Tidak Setuju	0
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa 36 orang responden menjawab sangat setuju dan 51 orang responden menjawab setuju. Sedangkan 5 orang menjawab kurang setuju serta 4 orang lainnya menjawab tidak setuju kalau dengan usaha MCI ini dapat mengurangi beban keuangan yang ditanggung keluarga. Hal ini dapat terjadi karena penghasilan yang didapatkan dalam menjalankan bisnis MCI ini bisa membantu keuangan keluarga untuk menutupi kebutuhan yang belum tercukupi.

Tabel XIX

Jawaban Responden tentang Setiap bulannya saya menerima penghasilan dari usaha MCI yang saya jalankan

No.	Jawaban Responden	Jumlah
1.	Sangat Setuju	27
2.	Setuju	43
3.	Kurang Setuju	15
4.	Tidak Setuju	9
5.	Sangat Tidak Setuju	2
Total		96

Sumber: Hasil Penelitian 2021-2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa 27 orang responden menjawab sangat setuju dan 43 orang responden menjawab setuju. Sedangkan 15 orang menjawab kurang setuju, 9 orang menjawab tidak setuju serta 2 orang lainnya menjawab sangat tidak setuju kalau setiap bulannya menerima penghasilan dari usaha MCI yang dijalankan. Hal ini dapat terjadi karena PT. Millionaire Group Indonesia selalu memberikan *reward* kepada setiap *member* yang telah bekerja keras dalam memasarkan produk MCI ditambah lagi dengan berbagai bonus yang diberikan apabila telah mencapai target yang telah ditentukan.

4. Uji Validitas

Uji validitas merupakan salah satu uji instrumen yang digunakan dalam mengetahui valid atau tidaknya suatu kuesioner. Pada penelitian ini, peneliti menyebarkan kuesioner kepada 30 orang responden *member* MCI terlebih dahulu dengan tujuan untuk mengetahui validitas setiap butir pernyataan dalam penelitian ini. Hal ini dapat diujikan berdasarkan kolom r_{hitung} dan r_{tabel} , dimana apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka pernyataan tersebut dinyatakan valid. Nilai r_{hitung} pada $\alpha = 0,05$ dengan derajat bebas $df = n - k = 30 - 2 = 28$ pada uji dua arah adalah sebesar 0,361. Hasil analisis variabel independen dan dependen dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel XX

Hasil Uji Validitas

Variabel	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
----------	------------	--------------	-------------	------------

<i>Multi Level Marketing</i> (X ₁)	1	0,408256	0,361	VALID
	2	0,373101	0,361	VALID
	3	0,407625	0,361	VALID
	4	0,411064	0,361	VALID
	5	0,384321	0,361	VALID
Tingkat Pendidikan (X ₂)	6	0,684331	0,361	VALID
	7	0,614661	0,361	VALID
	8	0,743887	0,361	VALID
	9	0,681401	0,361	VALID
	10	0,518806	0,361	VALID
Pendapatan Keluarga (Y)	11	0,517067	0,361	VALID
	12	0,615194	0,361	VALID
	13	0,689072	0,361	VALID
	14	0,538225	0,361	VALID
	15	0,616164	0,361	VALID

Sumber: Hasil Penelitian 2022 (data diolah)

Tabel diatas menunjukkan bahwa semua butir pernyataan dalam penelitian menunjukkan hasil $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka dapat disimpulkan kalau semua butir pernyataan dalam penelitian ini dinyatakan valid dan kuesioner dapat disebarkan kepada 66 sampel lainnya.

5. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas umumnya digunakan untuk mengetahui apakah jawaban yang diberikan oleh responden dapat dipercaya atau tidak dengan menggunakan analisis reliabilitas melalui metode *Croanbach alpha*. Uji reliabilitas dilakukan secara bersama-sama terhadap seluruh pertanyaan ataupun pernyataan. Jika nilai $\alpha > 0,6$ maka instrumen tersebut memiliki reliabilitas yang baik dan terpercaya (reliable) dan sebaliknya, jika nilai $\alpha <$

0,6 maka instrumen tersebut tidak reliabilitas dan tidak terpercaya. Hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel XXI
Hasil Uji Reliabilitas Cronbach Alpha

Koefisien Reliabilitas	Interpretasi
0,832	Sangat Reliabel

Sumber: Hasil Penelitian 2022 (data diolah)

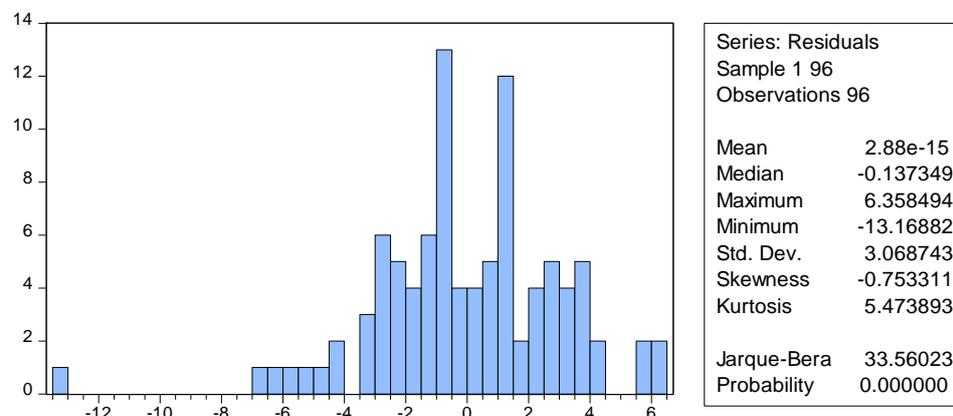
Berdasarkan tabel diatas koefisien reliabilitas bernilai $0,832 > \alpha (0,6)$, maka dapat disimpulkan bahwa seluruh pernyataan dalam penelitian ini memiliki reliabilitas yang baik dan terpercaya (reliable).

6. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk menguji apakah pada suatu variabel model regresi, suatu variabel independen dan dependen ataupun keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Berikut hasil uji normalitas menggunakan *Software Eviews 10 (x64) For Windows*.

Gambar II
Hasil Uji Normalitas



Sumber: Hasil Penelitian 2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil diatas, nilai Jarque – Bera = 33,56023 > chi square (5%) = 5,99. Dapat disimpulkan bahwa data residual pada kasus ini berdistribusi normal dan uji normalitas asumsi klasik terpenuhi.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi tersebut ditemukan ada atau tidak adanya korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Berikut hasil uji multikolinearitas menggunakan *Software Eviews 10 (x64) For Windows*.

Tabel XXII

Hasil Uji Multikolinearitas

Variance Inflation Factors
Date: 07/14/22 Time: 21:54
Sample: 1 96
Included observations: 96

Variable	Coefficient Variance	Uncentered VIF	Centered VIF
C	14.22561	141.9647	NA
MULTI_LEVEL_MARKETING__X1_	0.024267	126.5890	1.021547
TINGKAT_PENDIDIKAN__X2_	0.004219	7.889166	1.021547

Sumber: Hasil Penelitian 2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil diatas, nilai centered VIF dari masing-masing variabel yaitu < 10, maka tidak ada masalah multikolinearitas. Sehingga dapat disimpulkan bahwa data pada kasus ini terbebas dari multikolinieritas dan uji multikolinearitas asumsi klasik terpenuhi.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam suatu

model regresi terjadi ketidaksamaan (perbedaan) varians residual dari suatu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik seharusnya tidak adanya gejala heteroskedastisitas. Berikut hasil uji heteroskedastisitas menggunakan *Software Eviews 10 (x64) For Windows*.

Tabel XXIII

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey

F-statistic	0.564467	Prob. F(2,93)	0.5706
Obs*R-squared	1.151374	Prob. Chi-Square(2)	0.5623
Scaled explained SS	2.417104	Prob. Chi-Square(2)	0.2986

Sumber: Hasil Penelitian 2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil diatas, nilai prob. Chi-square Breusch-Pagan-Godfrey = 0,5623 > 0,05, artinya tidak ada masalah heteroskedastisitas. Sehingga dapat disimpulkan bahwa data pada kasus ini terbebas dari heteroskedastisitas dan uji heteroskedastisitas asumsi klasik terpenuhi.

7. Analisis Regresi Linear Berganda

Hasil uji asumsi klasik yang telah dilakukan menunjukkan bawah model regresi dalam penelitian ini sudah layak digunakan karena telah terbebas dari masalah normalitas data, tidak menunjukkan gejala multikolinearitas dan tidak menunjukkan pula gejala heteroskedastisitas. Analisis regresi linear berganda ini bertujuan untuk menguji pengaruh variabel indepen, yaitu *Multi Level Marketing* (X_1) dan Tingkat Pendidikan (X_2) terhadap variabel dependen, yaitu Pendapatan Keluarga (Y). Hasil uji analisis regresi linear berganda pada penelitian ini sebagai berikut:

Tabel XXIV
Hasil Analisis Linear Berganda

Dependent Variable: PENDAPATAN_KELUARGA__Y_
Method: Least Squares
Date: 07/14/22 Time: 21:21
Sample: 1 96
Included observations: 96

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-6.049705	3.771685	-1.603979	0.1121
MULTI_LEVEL_MARKETING__X1_	1.113911	0.155778	7.150652	0.0000
TINGKAT_PENDIDIKAN__X2_	0.092792	0.064957	1.428498	0.1565
R-squared	0.355452	Mean dependent var		20.50000
Adjusted R-squared	0.341591	S.D. dependent var		3.822372
S.E. of regression	3.101565	Akaike info criterion		5.132442
Sum squared resid	894.6323	Schwarz criterion		5.212578
Log likelihood	-243.3572	Hannan-Quinn criter.		5.164834
F-statistic	25.64360	Durbin-Watson stat		1.633386
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sumber: Hasil Penelitian 2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil analisis linear berganda diatas, diketahui bahwa bentuk persamaan regresi untuk data pada kasus ini adalah sebagai berikut.

$$Y = \beta_0 + \beta_1 \cdot X_1 + \beta_2 \cdot X_2 + \varepsilon$$

$$Y = -6.049705 + 1.113911X_1 + 0.092792X_2$$

Persamaan regresi diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Nilai koefisien konstanta sebesar -6.049705 yang menunjukkan bahwa jika variabel independen, yaitu *Multi Level Marketing* (X_1) dan Tingkat Pendidikan (X_2) bernilai 0, maka nilai variabel dependen yaitu Pendapatan Keluarga (Y) sebesar -6.049705 . Besaran variabel dependen Pendapatan Keluarga (Y) ini bernilai negatif, artinya variabel dependen memiliki hubungan yang berbanding terbalik dengan variabel independen, yakni semakin tinggi nilai variabel

independen maka semakin rendah nilai variabel dependen, begitupun sebaliknya.

2. Nilai koefisien regresi variabel *Multi Level Marketing* (X_1) sebesar 1.113911 yang menunjukkan bahwa setiap kenaikan variabel X_1 sebesar satu satuan dan variabel X_2 tetap, maka nilai variabel Pendapatan Keluarga (Y) mengalami peningkatan sebesar 1.113911. Besaran variabel *Multi Level Marketing* (X_1) terhadap variabel Pendapatan Keluarga (Y) bernilai positif, artinya antara kedua variabel ini memiliki hubungan yang lurus, yakni semakin tinggi nilai variabel X_1 maka semakin tinggi pula nilai variabel Y.
3. Nilai koefisien regresi variabel Tingkat Pendidikan (X_2) sebesar 0.092792 yang menunjukkan bahwa setiap kenaikan variabel X_2 sebesar satu satuan dan variabel X_1 tetap, maka nilai variabel Pendapatan Keluarga (Y) mengalami peningkatan sebesar 0.092792. Besaran variabel Tingkat Pendidikan (X_2) terhadap variabel Pendapatan Keluarga (Y) bernilai positif, artinya antara kedua variabel ini memiliki hubungan yang lurus, yakni semakin tinggi nilai variabel X_2 maka semakin tinggi pula nilai variabel Y.

8. Uji Hipotesis

Hipotesis dapat dikatakan sebagai jawaban sementara karena masih didasarkan pada anggapan dan teori saja. Untuk mengetahui kebenaran suatu hipotesis maka perlu dilakukan beberapa pengujian dengan hasil sebagai berikut.

Tabel XXV**Hasil Uji Hipotesis**

Dependent Variable: PENDAPATAN_KELUARGA__Y_
 Method: Least Squares
 Date: 07/14/22 Time: 21:21
 Sample: 1 96
 Included observations: 96

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-6.049705	3.771685	-1.603979	0.1121
MULTI_LEVEL_MARKETING__X1_	1.113911	0.155778	7.150652	0.0000
TINGKAT_PENDIDIKAN__X2_	0.092792	0.064957	1.428498	0.1565
R-squared	0.355452	Mean dependent var		20.50000
Adjusted R-squared	0.341591	S.D. dependent var		3.822372
S.E. of regression	3.101565	Akaike info criterion		5.132442
Sum squared resid	894.6323	Schwarz criterion		5.212578
Log likelihood	-243.3572	Hannan-Quinn criter.		5.164834
F-statistic	25.64360	Durbin-Watson stat		1.633386
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sumber: Hasil Penelitian 2022 (data diolah)

Berdasarkan hasil uji hipotesis diatas, dapat diketahui hasil uji koefisien determinasi (*adjusted R²*), uji signifikansi simultan (uji F) dan Uji signifikansi parsial (uji T), yaitu sebagai berikut:

a. Uji koefisien determinasi (*Adjusted R²*)

Berdasarkan hasil uji hipotesis diatas, diketahui bahwa nilai *R-square* sebesar 0.355452. Dimana nilai koefisien ini menunjukkan hubungan yang kurang baik antara *multi level marketing* dan tingkat pendidikan terhadap pendapatan keluarga, karena jika nilai *R-square* semakin mendekati satu maka semakin baik pula model tersebut digunakan, dan begitu pula sebaliknya jika nilai *R-square* semakin menjauhi satu maka semakin tidak baik pula model tersebut. Nilai *R-square* atau koefisien determinasi diatas menunjukkan bahwa variabel

multi level marketing dan tingkat pendidikan dapat menjelaskan variabel pendapatan keluarga sebesar 35,55% sedangkan sisanya sebesar 64,45% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

b. Uji signifikansi simultan (Uji F)

Berdasarkan hasil uji hipotesis diatas, diketahui bahwa nilai *Prob(F-statistic)* sebesar $0,000000 < \alpha (0,05)$. Hasil tersebut menjelaskan bahwa pada tingkat kepercayaan 95% variabel independen yakni *multi level marketing* (X_1) dan tingkat pendidikan (X_2) berpengaruh secara simultan (bersama-sama) terhadap variabel dependen yakni pendapatan keluarga (Y), sehingga dapat disimpulkan bahwa H_{11} diterima.

c. Uji signifikansi parsial (Uji T)

Berdasarkan hasil uji hipotesis diatas, dapat disimpulkan bahwa:

1. Hasil pengujian program *software statistic* untuk variabel *multi level marketing* (X_1) terhadap pendapatan keluarga (Y) diperoleh nilai *t-Statistic* sebesar 7.150652 dimana nilai *t-Statistic* lebih besar daripada nilai $t_{tabel}(\alpha = 5\%, df = n - k = 96 - 3 = 93)$ yaitu sebesar 1.66140 ($7.150652 > 1.66140$) dan *Prob.multi level marketing* sebesar $0,0000 < \alpha (0,05)$. Hal ini menunjukkan bahwa pada tingkat kepercayaan 95% variabel *multi level marketing* (X_1) berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan keluarga (Y). Dan pada hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa H_{12} diterima.

2. Hasil pengujian program *software statistic* untuk variabel tingkat pendidikan (X_2) terhadap pendapatan keluarga (Y) diperoleh nilai *t-Statistic* sebesar 1.428498 dimana nilai *t-Statistic* lebih kecil daripada nilai $t_{tabel}(\alpha = 5\%, df = n - k = 96 - 3 = 93)$ yaitu sebesar 1.66140 ($1.428498 < 1.66140$) dan Prob.tingkat pendidikan sebesar $0,1565 > \alpha (0,05)$. Hal ini menunjukkan bahwa pada tingkat kepercayaan 95% variabel tingkat pendidikan (X_2) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan keluarga (Y). Dan pada hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa H_1 3 ditolak.

B. Laporan Penelitian

1. Pengaruh Bisnis *Multi Level Marketing* dan Tingkat Pendidikan terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin Berdasarkan Uji F (Uji Simultan)

Berdasarkan hasil pengujian uji simultan yang telah dipaparkan sebelumnya, diperoleh hasil bahwa variabel independen dalam penelitian ini yaitu *multi level marketing* (X_1) dan tingkat pendidikan (X_2) secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen yakni pendapatan keluarga (Y) pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin.

2. Pengaruh Bisnis *Multi Level Marketing* dan Tingkat Pendidikan terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin Berdasarkan Uji T (Uji Parsial)

Berdasarkan data-data yang telah di uji sebelumnya dapat disimpulkan bahwa pernyataan yang terdapat didalam variabel independen, yaitu *Multi Level Marketing* (X_1) dan Tingkat Pendidikan (X_2) terhadap variabel dependen, yaitu Pendapatan Keluarga (Y) adalah valid dan reliabel sehingga bisa digunakan dalam penelitian ini. Bisnis *Multi Level Marketing* berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan keluarga karena bisnis MLM ini merupakan bisnis yang sistem pemasarannya mengandalkan penjualan langsung (*direct selling*) melalui jaringan distributor yang terbentuk secara berantai, dimana setiap distributor yang merekrut dan direkrut selalu ada kaitannya akan perhitungan komisi dan bonus. Salah satu tujuan dari bisnis MLM ini ialah untuk mensejahterakan anggotanya dari segi keuangan, sehingga setiap orang yang bergabung di bisnis ini akan dijamin kesejahteraannya berdasarkan syarat dan ketentuan yang berlaku. Bisnis ini bisa dijadikan usaha utama maupun usaha sampingan dalam memenuhi kebutuhan keluarga karena melihat bisnis ini yang mudah untuk dipahami dan dijalankan dari berbagai kalangan. Dengan menjalankan bisnis MLM ini, setiap *member* akan menciptakan penghasilannya sendiri dengan bebas sesuai waktu yang dimiliki karena dalam bisnis MLM ini tidak terikat dengan waktu dan ruang, sehingga besaran penghasilan yang didapatkan tergantung pada usaha yang dilakukan diri sendiri. Oleh karena

itu bisnis MLM ini dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja asal dilakukan sesuai dengan konsep MLM. Bisnis MLM ini memang menjanjikan apabila usaha yang dilakukan memang terus menerus dan tidak berhenti pada satu titik saja, bisnis MLM yang berhasil memang mempunyai jaringan yang luas, sehingga bonus yang ia peroleh juga sesuai dengan jaringan yang telah tercipta atau terbentuk. Di sini jelas bahwa bisnis MLM dapat menambah pendapatan keluarga pada setiap bulannya dari penghasilan yang sudah diperoleh secara tetap.

Tingkat pendidikan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan keluarga karena meningkat atau tidaknya pendapatan suatu keluarga tergantung pada pekerjaan atau usaha yang dilakukan oleh anggota keluarga tersebut. Tingkat pendidikan memang menjadi salah satu faktor yang memengaruhi besarnya pendapatan yang diterima oleh seseorang, akan tetapi pada bisnis MLM ini tingkat pendidikan bukanlah faktor yang terpenting untuk dapat sukses dalam menjalankan bisnis ini, yang terpenting ialah seberapa besar usaha yang dilakukan untuk dapat memasarkan dan menjual produk-produk dari perusahaan. Selain itu cara yang dilakukan untuk memasarkan produk MLM ini ialah diantaranya dengan cara *mouth to mouth* atau door to door, sehingga tidak diperlukan keahlian khusus untuk melakukannya. Hal ini berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan oleh Mark Blaug (1972) tentang hubungan antara pendidikan dan pendapatan, yang menyatakan bahwa individu yang mempunyai pendidikan lebih tinggi mempunyai pendapatan lebih tinggi pula, sebab

mereka memiliki keahlian khusus yang didapat selama masa pendidikan. Sedangkan dalam penelitian ini, keahlian khusus juga tidak diperlukan dalam menjalankan bisnis MLM sehingga hal tersebut tidak akan menambah pendapatan suatu keluarga.

3. Model Bisnis *Multi Level Marketing* PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin dalam Perspektif Ekonomi Islam

Usaha atau bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) yang dilakukan oleh PT. Millionaire Group Indonesia yaitu dengan memasarkan produk-produk yang telah dikeluarkan oleh perusahaan sebagaimana yang telah dijelaskan pada hasil penelitian diatas memang dapat meningkatkan pendapatan keluarga apabila dilakukan secara terus menerus dan dengan keyakinan yang penuh. Usaha MLM memang merupakan usaha yang mudah dan tidak membutuhkan modal yang banyak, namun dengan modal kecil seseorang mendapatkan penghasilan yang memuaskan.

Sebagaimana dijelaskan di atas bahwa bisnis MLM pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin yang memasarkan produk-produk perusahaan memang memberikan keuntungan dan kesejahteraan yang nyata bagi para *member*, yakni dapat menambah penghasilan setiap bulannya dengan cara memasarkan produk-produk perusahaan tersebut serta membawa relasi atau pengguna dari produk tersebut untuk bergabung memasarkannya. Dengan peningkatan jumlah *member* dan peningkatan penjualan produk otomatis bonus atau pendapatan terus bertambah sesuai dengan peningkatannya.

Dalam Islam dianjurkan bahwa setiap orang harus berusaha dan berusaha terus dalam memenuhi kebutuhan hidup, serta mencari rezeki yang halal adalah suatu kewajiban bagi setiap umat Muslim. Sebagaimana dalam sebuah hadis, Abdullah bin Mas'ud r.a berkata, Rasulullah saw. bersabda:

طَلَبُ الْحَلَالِ فَرِيضَةٌ بَعْدَ الْفَرِيضَةِ

Artinya: Mencari (rezeki) yang halal adalah kewajiban setelah kewajiban. (H.R. ath-Thabarani dalam *Mu'jam al-Kabir*, al-Baihaqi dalam *Syu'ab al-Iman*, Abu Nu'aim dalam *Ma'rifah ash-Shahabah* dan al-Qudha'i dalam *Musnad Syihab al-Qudha'i*).

Bekerja dan berusaha dalam kehidupan duniawi merupakan bagian penting dari kehidupan seorang muslim dalam mempraktekkan Islam. Oleh karena pengaturan urusan-urusan di muka bumi dengan cara yang sebaik-baiknya merupakan tanggungjawab manusia, mengelola sumber daya, mengembangkan pengetahuan, industri, teknologi, potensi dan kemampuan manusia, dan pengelolaan berbagai macam keterampilan yang diperlukan bagi berlangsungnya kehidupan masyarakat yang lancar merupakan sebuah kewajiban *religious*. Semua ini hanya bisa terjadi apabila ada usaha yang sungguh-sungguh dan penuh dedikasi. Al-Quran secara eksplisit menyatakan bahwa pertolongan Allah hanya datang kepada mereka yang bekerja dan berusaha dengan komitmen dan kesungguhan (Haneef, 1993, hlm. 289).

Dalam Al-Quran dijelaskan pada Q.S An-Najm ayat 39 - 42 yang berbunyi:

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَىٰ ثُمَّ يُجْزَاهُ الْجَزَاءَ الْأَوْفَىٰ وَأَنَّ إِلَىٰ رَبِّكَ الْمُنْتَهَىٰ

Artinya: “Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya, (39) dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihatkan (kepadanya). (40) Kemudian akan diberi balasan kepadanya dengan balasan yang paling sempurna, (41) dan bahwasanya kepada Tuhanmulah kesudahan (segala sesuatu) (42)”

Berkenaan dengan bisnis MLM pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin yang memasarkan produk-produk dalam bentuk peralatan dan lain sebagainya, merupakan bagian dari usaha untuk menambah penghasilan. Usaha yang dilakukan memang membutuhkan keuletan dan ketekunan, walaupun sifatnya sederhana dan mengajak orang tetapi membutuhkan waktu dan keterampilan untuk meyakinkan relasi agar mau menggunakan produk tersebut dan pada akhirnya dapat menambah penghasilan, karena persentase penjualan menentukan penghasilan yang diperoleh.

Islam menghargai usaha dan kerja yang sungguh-sungguh apapun jenisnya. Usaha atau kerja yang dilarang adalah yang berkaitan dengan aktivitas-aktivitas yang dilarang, misalnya mengumpulkan uang dengan berjudi, memakan bunga uang, prostitusi, usaha yang berkaitan dengan konsumsi alkohol, obat-obatan yang berbahaya dan sebagainya (Haneef, 1993, hlm. 291).

Penegakan keadilan dalam ekonomi dilakukan dengan melarang semua atau segala sesuatu yang merusak. Negara bertugas menyingkirkan atau paling tidak mengurangi distorsi pasar. Dengan demikian, negara atau pemerintah bertindak sebagai wasit yang mengawasi interaksi pelaku-pelaku ekonomi dan bisnis dalam wilayah kekuasaannya untuk menjamin tidak

dilanggarnya aturan Hukum Islam supaya tidak ada pihak-pihak yang dzalim atau terdzalimi, sehingga tercipta iklim ekonomi dan bisnis yang sehat (Mujahid, 2007, hlm. 26).

Hukum Islam sangat menyadari dan memahami karakteristik muamalah bahwa perkembangan sistem serta budaya bisnis akan selalu berubah secara dinamis. Oleh karena itu, maka terlihat bahwa Islam memberikan jalan bagi manusia untuk melakukan berbagai inovasi dan improvisasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan perdagangan.

Beberapa dari ayat Alquran dan Hadis Nabi yang dapat dikemukakan, di antaranya ialah firman Allah swt. :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.” (Q.S Al – Baqarah/2: 275)

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

Artinya: “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”. (QS Al Maidah/5: 2)

Rasulullah saw. bersabda:

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

Artinya: “Perdagangan itu atas dasar sama-sama rela.” (HR al-Baihaqi dan Ibnu Majah) (Al-Shan’ani, hlm. 4)

الْمُسْلِمُونَ عَلَىٰ شُرُوطِهِمْ

Artinya: “Umat Islam terikat dengan persyaratan mereka.” (HR Ahmad, Abu Dawud dan al-Hakim) (Al-Shan’ani, hlm. 59)

Berdasarkan ayat Alquran dan Hadis tersebut diketahui bahwa Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus

terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalalah* (ketidakjelasan) dan *zhulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Oleh karena itu, sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas. Sebagian pakar ekonomi Islam membuat istilah bawa bisnis yang islami harus terbebas dari unsur MAGHRIB, singkatan dari lima unsur yaitu *maysir* (judi), *gharar* (penipuan), haram, riba (bunga) dan batil.

Artinya, apabila kita ingin mengembangkan bisnis melalui model MLM, maka harus terbebas dari unsur-unsur *maghrib* di atas. Oleh karena itu, barang atau jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualannya harus halal, tidak syubhat dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.

Pada dasarnya MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan ruh syariah dan sistemnya disesuaikan dengan syari'ah Islam.

Menurut Muhammad Hidayat, metode semacam ini pernah digunakan Rasulullah dalam melakukan dakwah Islamiyah pada awal-awal Islam. Dakwah Islam pada saat itu dilakukan melalui teori *gethok tular* (mulut ke mulut) dari sahabat satu ke sahabat lainnya. Sehingga pada suatu ketika Islam dapat di terima oleh masyarakat kebanyakan (Tarigan, 2002, hlm. 30).

Bisnis yang dijalankan dengan sistem MLM tidak hanya sekedar menjalankan penjualan produk barang, tetapi juga jasa, yaitu jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa *marketing fee*, bonus, hadiah dan sebagainya, tergantung prestasi, dan level seorang anggota. Jasa marketing yang bertindak sebagai perantara antara produsen

dan konsumen. Dalam istilah fikih Islam hal ini disebut *Samsarah/Simsar* (Sabiq, 1983, hlm. 141). Kegiatan samsarah dalam bentuk distributor, agen, member atau mitra niaga dalam fikih Islam termasuk dalam akad ijarah, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan, insentif atau bonus, semua ulama sepakat membolehkan akad seperti ini.

Sama halnya seperti cara berdagang yang lain, strategi MLM harus memenuhi syarat dan rukun jual beli serta akhlak (etika) yang baik. Di samping itu komoditas yang dijual harus halal (bukan haram maupun syubhat), memenuhi kualitas dan bermanfaat. MLM tidak boleh memperjualbelikan produk yang tidak jelas status halalhnya. Atau menggunakan modus penawaran (iklan) produksi promosi tanpa mengindahkan norma-norma agama dan kesusilaan (Bahruddin, 2011, hlm. 72).

Dari pernyataan tersebut dapat dimengerti bahwa usaha bisnis MLM pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin yang memasarkan produk-produknya, merupakan usaha yang jelas dan tidak ada unsur penipuan, karena barang yang diperjualbelikan tersebut jelas dapat diterima dan dipergunakan oleh si pembeli. Sebagaimana Sabda Nabi Muhammad SAW yang mengatakan: “Jangan engkau jual sesuatu yang engkau beli sebelum engkau terima”, artinya barang yang diragukan dan tidak dilihat tidak boleh diperjual belikan, tetapi produk yang dipasarkan melalui MLM pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin jelas barang dan kualitasnya, sehingga tidak ada masalah untuk diperjualbelikan.

Selanjutnya Nabi Muhammad SAW juga bersabda bahwa: “Sesungguhnya Allah mencintai orang mukmin yang ada mata pencahariannya” (Masyhuri, 1986, hlm. 355). Hal ini berarti bahwa setiap orang harus mempunyai pekerjaan yang jelas dan mempunyai penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Oleh karena itu seseorang harus mempunyai kemampuan untuk berdiri sendiri, sehingga harus memerlukan beberapa hal di antaranya:

1. Kepercayaan kepada diri sendiri, artinya seseorang yang melakukan sesuatu pekerjaan harus percaya dengan kemampuan sendiri dan tidak pernah ragu dengan kemampuannya, hal inilah yang membuat seseorang itu berhasil.
2. Keterampilan, artinya dalam menghadapi perjuangan hidup, tidak hanya diperlukan ilmu pengetahuan, tetapi juga kecekatan dan keterampilan.
3. Giat bekerja dan gesit dalam pergaulan hidup, artinya setiap orang yang ingin berhasil harus pandai dan mengerti membaca peluang dan kesempatan, sehingga dapat menempuh kehidupan yang lebih baik (Masyhuri, 1986, hlm. 355).

Dari pernyataan tersebut dapat dipahami bahwa bisnis MLM yang dilakukan pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin yang memasarkan produk-produknya, memang harus membutuhkan kejelian dan kegesitan dalam membaca peluang dan kesempatan untuk mengajak orang lain untuk bergabung dan menggunakan produk-produk MCI, sehingga

dengan demikian dapat menambah penghasilan sesuai dengan yang diharapkan.

Nabi Muhammad SAW bersabda: “Seandainya salah seorang di antaramu pergi ke hutan untuk mencari kayu bakar, lalu dijualnya untuk nafkah hidupnya, itu lebih baik baginya dari pada mengemis biar ia diberi atau tidak”. Selanjutnya Nabi juga bersabda: “Saya amat benci melihat orang yang menganggur, yakni yang tidak mempunyai kesibukan dunia, dan tidak pula mengusakan amalan akhirat” (Masyhuri, 1986, hlm. 355).

Dari sabda Rasul SAW tersebut di atas dapat dipahami, bahwa usaha bisnis MLM juga merupakan pekerjaan yang dapat menambah penghasilan, dan harus berusaha secara giat dan terus-menerus agar dapat menambah penghasilan yang diinginkan.

Dari penjelasan di atas peneliti mendapatkan gambaran bahwa bisnis MLM yang dilakukan pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin dengan memasarkan produk-produk MCI secara Hukum Islam adalah dibenarkan. Hal ini didasarkan kepada dasar dan pendapat di atas, bahwa suatu bisnis dapat dibenarkan apabila barang yang diperjualbelikan tersebut jelas serta orang tersebut nampak usaha dan kerjanya, sehingga tidak ada kesan menipu orang lain.

Dengan artian bahwa setiap kerja atau usaha yang dilakukan oleh seseorang sepanjang usaha tersebut tidak melanggar aturan Islam pada prinsipnya dibolehkan, dan itu memang dianjurkan dalam Islam, karena Islam tidak menyukai orang-orang yang tidak berusaha, yang menyandarkan

hidupnya dengan orang lain. Oleh karena itu bisnis MLM pada PT. Millionaire Group Indonesia Kota Banjarmasin ini dapat dikatakan sebagai usaha atau bisnis yang dibenarkan dalam Islam.