

## BAB IV

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

*Multi level marketing* merupakan salah satu sistem pemasaran produk yang mengikuti perkembangan globalisasi. Sehingga produk yang dihasilkan merupakan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat yang juga mengikuti gaya hidup masyarakat sekarang, seperti yang ada pada motto Oriflame yaitu tampil luar biasa, menghasilkan uang dan bersenang-senang. Maka MLM yang dalam bentuk pemasaran langsung (*direct selling*) merupakan salah satu pilihan yang baik untuk perempuan bergabung dalam bisnis ini. Perempuan merupakan konsumen yang lebih aktif dibandingkan kaum laki-laki sehingga lebih mudah untuk mendapatkan konsumen karena produsen perempuan lebih mengerti apa kebutuhan dari perempuan terutama dalam bidang kecantikan. Ini juga berlaku ketika perempuan membangun bisnis jaringannya. Sebab MLM merupakan bisnis jaringan dimana seorang konsultan yang juga menjadi *upline* yang berhasil harus membangun jaringannya dengan sebaik mungkin.

Sebelum membangun jaringan yang baik *upline* harus terlebih dahulu menjadi *downline* yang menjalin interaksi yang baik dengan *uplinenya*. Ini merupakan salah satu cara untuk dapat terhindar dari persoalan-persoalan yang timbul dalam jaringan sebab jika hanya dengan buku panduan yang disediakan, tidaklah cukup untuk setiap jenis karakter *downline* yang berbeda-beda mencaai hasil yang maksimal dalam jaringannya.

Interaksi yang baik dan luas diperlukan untuk dapat bertahan dan berkembang dalam sistem jaringan MLM, sebab dalam jaringan terdapat berbagai jenis orang dengan karakter yang berbeda-beda namun memiliki tujuan yang sama yaitu dapat mengembangkan jaringan dengan baik.

### **B. Saran**

Penelitian ini memberikan saran agar setiap jaringan konsisten dengan *dowlinenya*. Memang memiliki jaringan yang luas adalah impian setiap *member*, namun *hendaknya diperhatikan agar dapat memakai sistem dalam jaringan dengan baik dan benar*, tanpa mementingkan kepentingan pribadi, sebab dalam jaringan memiliki tujuan yang sama. Dibutuhkan juga kejelian dari pihak Oriflame untuk dapat mementau permasalahan para *membersnya*. Dan jika ini tidak di perhatikan, jaringan yang sudah terbangun dengan baik, dapat saja rusak dan *member* tidak dapat membangun jaringan dengan maksimal yang juga akan mempengaruhi pemasukan dari *member* dan perusahaan itu sendiri.

## DAFTAR PUSTAKA

- George, Goodman J. 2009. *Teori Sosiologi*. Yogyakarta : Kreasi Wacana
- Kartajaya, Hermawan. 1996. *Marketing Plus 2000 Siasat Memenangkan Persaingan Global*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Kotler, P. 1996. *Marketing*, jilid 2. Jakarta : Erlangga
- Molleong, Lexy j, . 2002. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya
- Nazir, Mohammad. 1998. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Rozy, Moch. Fachrur. 2005. *Kontroversi Bisnis MLM*. Yogyakarta : Pilar Media
- Sadli, Saporinah. 1988 “Pembangunan Diri Wanita Dalam Keluarga dan Lingkungan Sosial” dalam Bachtiar (penyunting) *Masyarakat dan Kebudayaan Kumpulan Karangan Untuk Prof. Selo Sumarjan*. Jakarta : Jambatan.
- Soekamto, Soejono 2002. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jarkarta : PT Raja Prasindo Persada.
- Manual konsultan Oriflame 2009 Yogyakarta.



## 1. Wawancara Iput, 16 Juni 2010

1. Sejak kapan mbak iput bergabung?

sudah lama sekitar lima tahunan lebihlah

2. Siapa yang mengajak pertamakali bergabung?

Teman kantor, tante saya juga

3. Setelah bergabung apa yang anda lakukan?

Waktu saya mendaftar yang ajakin tante Agus, karena waktu itu lagi promo saya juga ajak temen-temen saya, saya minta fotokopi KTP trus saya sendiri yang daftar, saya daftar punya saya kemudian temen-temen saya itu langsung di bawah saya, jadi langsung punya dowlne

4. Apa yang menjadi alasan mbak memilih bergabung dalam bisnis jaringan ini?

Tertarik aja sama semua keuntungan-keuntungan yang diberikan, sebelumnya juga saya sudah pakai produknya

5. Di mana anda bertemu dengan upline anda?

Di kantor tempat saya sebelumnya berkerja, waktu itu saya dan beberapa teman saya diprospek ma tante Agus dan kebetulan pada waktu itu pendaftarannya lebih murah dari harga biasa, saya sudah lupa berapa tapi kebetulan ada program daftar lebih murah saya dan tema-teman saya akhirnya daftar.

6. setelah mbak bergabung apakah terus aktif?

Iya, karna keuntungannya lumayan. Setelah satu tahun saya langsung dapat posisi manager terus saya lepasin kejaan saya yang lama di hotel.

7. Kenapa mbak, bukannya waktunya juga fleksibel untuk oriflamme?

Iya memang waktunya fleksibel, tapi duitnya lebih banyak dapat di Oriflame dibanding gaji kerja di hotel, ya saya mending fokusin kerja di Oriflame ini saja, coba saya dari dulu kerja di hotel sampe sekarang paling jga punya motor mbak, bukan mobil seperti sekarang ini. Terus saya juga nggak bakal kenal Jakarta.

8. Dalam Oriflame ada sistem point, untuk menjadi manager berapa point yang kita butuhkan dan gimana cara perhitungannya.

untuk jadi manager pertama kita harus mencapai point minimal 2400 itu sama dengan 12%. Misalnya saya belanja precious eau de parfum harga jual Rp.260.800,- untuk konsultan Rp.237.091,- dibagi 1 poin itu Rp.4700,- maka kita dapat point 50.

9. perlu banyak sekali point untuk mencapai manager, biasanya mbak belanja berapa banyak untuk mencapai target?

saya hanya butuh 75 poin untuk bias mencairkan bonus saya, karna poin downline saya akan di akumulasi menjadi point saya, begitu juga dengan downline saya poinnya akan di akumulasi dengan poin downlinenya, sehingga semakin banyak downline kita maka akan semakin tinggi poin kita

10. Kenapa bisa nggak kenal Jakarta?

Kalau kerja di hotel ya paling di jogja aja, tapi ini kan saya sering dapat seminar semenjak jadi manager

11. Seminarsnya selalu diadakan di Jakarta?

Untuk seminar yang besar selalu di Jakarta dan menginap di hotel mewah, dan juga diluar negeri kalau sudah levelnya lebih tinggi banyak, terutama motivasi untuk selalu maju, juga bonus-bonus lain mbak. Kayak tante agus itu dia dapat berapakali keluar negeri ya dapatnya dari bonus Oriflame itu, trus dapat mobil lagi belum bonus uang

12. Bagaimana anda membangun jaringan anda?

Cari *downline* sebanyak mungkin

13. Berapa persentase perempuan dalam jaringan anda?

Lumayan banyak

14. Dimana anda mendapatkan calon anggota jaringan anda?

Temen main, kantor, tapi paling banyak waktu saya presentasi di kantor-kantor, banyakan di bank.

15. Apa posisi anda saat ini?

manager

16. Apa posisi yang anda impikan?

Yang paling tinggi

17. Apa kiat anda untuk mencapai impian anda?

18. itu dia tadi bangun jaringan sebanyak mungkin, tapi di awasin lho, klo nggak aktif percuma

19. Seberapa besar anda memakai kepususan upline?

Banyak, dan sering

20. Seberapa besar keputusan upline mempengaruhi posisi anda?

Banyaklah mbak, say diajarin banyak kok, soalnya awalnya saya kan nggak tahu apa-apa

21. Permasalah apa saja yang sering timbul?

Masalah misskomunikasi, yang bisa buat *downline* kita diambil orang lain,

22. Apa harapan anda untuk bisnis ini

Membangun komunikasi yang baik, kedekatan di perlukan caranya kita kadang jalan bareng, kadang malah saya yang curhat

## **2. Wawancara Ibu Mega 16 Juni 2010**

1. Sejak kapan anda bergabung?

Sejak dua tahun yanag lalu

2. Apa yang menjadi alasan anda memilih bergabung dalam bisnis jaringan ini?

Mencari sampingan aja,

3. Selain bisnis jaringan apalagi kesibukannya?

Berdagang

4. Siapa yang mengajak ibu untuk bergabung?

sebelumnya ibu anita, tapi sekarang saya sudah di bawahnya Yenny

5. Kenapa Ibu pindah?

Nggak enak, saya sering tidak dapat info, saya jauh di temanggung ya kalau ga ada info gmana saya bisa jalan

6. Perbedaannya dengan sekarang?

Kalau yang sekarang saya banyak belajar, ada juga kerja timnya, jadi saya banyak dapat bantuan, apalagi kakau saya nggak bisa ke Jogja, saya tinggal sms nanti *upline* saya yang belanja

7. Sistem seperti apa yang dipakai oleh Oriflame?

Pemasaran langsung

8. Bagaimana anda membangun jaringan anda?

Mencari *downline* sebanyaknya

9. Berapa persentase perempuan dalam jaringan anda?

Hampir semua perempuan ada yang laki-laki tapi seadikit

10. Dimana anda mendapatkan calon anggota jaringan anda?

Keluarga, teman gereja, tetangga,

11. Apa posisi anda saat ini?

Masih konsultan, ya lagi target managerlah

12. Apa posisi yang anda impikan?

Yang paling tinggi pastinya, biar nggak berdagang lagi

13. Jadi anda mau melepaskan pekerjaan tetap anda jika dmi jaringan ini?

Iya, tapi nggak sekarang, kalau sudah besar dan punya posisi

14. Permasalahan apa saja yang sering timbul?

Nggak sering sih mbak tapi saya pernah, punya saya ditutup, saya nggak bisa belanja, padahal saya harus belanja pada hari itu juga, karena rumah sayakan jauh di Temanggung, sedangkan kta kan harus menjaga kepercayaan pelanggan

### 3. Wawancara dengan Ibu Agus 16 Juni 2010

1. Sejak kapan ibu bergabung?

Saya bergabung dengan Oriflame sejak tahun 2005, tepatnya 5 tahun yang lalu. Awal saya ikut Oriflame ya...saya ikut karena tertarik dengan aktivitasnya, pekerjaannya. Saya melihat pekerjaannya bisa dikatakan mudahlah bagi saya.

2. Bentuk jaringan seperti apa yang dipakai oleh Oriflame?

Membangun jaringan kebawah, seperti sistem piramida kalau kamu tahu, tapi sebenarnya *direct selling*.

3. Inikan produk kecantikan. Menurut ibu seberapa besar kebutuhan masyarakat akan produk kecantikan?

Besar dong mbak, lihat aja di tv, iklan kecantikan berjubel

4. Bagaimana ibu membangun jaringan ibu?

Merekrut sebanyak mungkin, dan memastikan mereka aktif dan juga merekrut. Karena lebih banyak untung merekrut dibanding berjualan saja. Untuk itu saya selalu tanamkan kepada anak baru untuk perluas jaringan, tetapi tetap di kontrol....seperti memberi informasi, tentang produk-produk, spesial diskon. Oriflame itu sering buat kejutan, saya tentu sudah mendapat bocoran sebelumnya dalam rapat para direktur... disitu tugas saya memberi info untuk downline saya, begitu juga downline saya kepada downlinenya. Pada intinya adalah membangun hubungan yang baik, terutama kita, untuk mau mendengarkan masalah mereka. Banyak

downline saya mahasiswi juga ibu rumahtangga yang keuangannya minim, pada saat mereka membutuhkan dana untuk pembelanjaan yang besar sering minta bantuan ke saya.

5. Dimana dan bagaimana ibu mendapatkan calon anggota jaringan?

Yo dimana-mana mbak, pokoknya dimana ada celah untuk merekrut, sikat saja....apalagi waktu harga pendaftaran special. Kadang pada bulan tertentu member baru uang pendaftaranya hanya Rp.19.000,- kadang juga gratis, kalau sudah begitu saya pasti langsung pengumuman ke semua teman-teman saya dan kebanyakan daftar waktu promo itu.

6. Ibu sudah mencapai posisi apa?

*Diamond directur*

7. Masih mau lebih lagi nggak bu?

Tentu,

8. Apa kiat ibu untuk mencapainya?

Seperti yang selama ini saya lakukan, merekrut dan mendidik mereka

9. Ibu pastinya punya *upline*kan?

Iya no

10. Seberapa besar keputusan *upline* mempengaruhi posisi ibu sekarang ini?

Nggak terlalu besar, kalau memang pengen maju itu tergantung orangnya, di motivasi terus juga kalau dia nggak semangat ya *podo wae*.

11. Permasalahan yang sering terjadi apa saja bu?

Ya itu tadi anak-anak yang sudah dimotivasi tapi tetep aja nggak ada perkembangan

12. Bagaimana cara ibu menyelesaikan permasalahan itu?

Kadang-kadang tak ajak langsung gimana caranya memprospek, saya buat kelas juga atau seminar-seminar kecil untuk memperluas wawasannya, tapi kalau nggak bisa juga, mau diapain

#### **4. Wawancara Yenny 16 Juni 2010**

1. Sejak kapan anda bergabung?

Kira-kira dua tahun yang lalu

2. Sebelum anda bergabung dengan Oriflame, apa pekerjaan anda?

Saya mahasiswa, kadang-kadang jualan baju juga untuk sampingan

3. Sistem jaringan seperti apa yang dipakai oleh Oriflame?

Setahu saya piramida, soalnya waktu pertama kali saya bergabung *upline* saya menerangkan seperti sistem piramida, tapi dia ga bilang sih kalau itu sistem piramida

4. Apa yang anda ketahui tentang *system* piramida?

Jadi misalnya saya yang di posisi paling atas, kemudian saya membangun lagi dua orang di bawah saya, tapi bebas bias lebih, terus yang di bawah saya juga membangun jaringan yang sama, gitu seterusnya, nah jumlah poin saya dan poin yang dibawah saya nanti akan dijumlahkan, jumlahnya itu menjadi point saya, gitu juga yang dibawah saya, jadi semakin banyak *dowline* kita semakin besar poinnya.

5. Apa yang menjadi alasan anda memilih bergabung dalam bisnis jaringan ini?

Awalnya saya hanya untuk memakai produknya saja, seperti biasanya kalau sudah menjadi member dapat harga yang lebih, murah tapi waktu saya belanja ke kantor, banyak sekali bonus-bonus yang menarik jika poin yang kita memenuhi, akhirnya saya mulai menawarkan ke kakak saya dan teman-temannya, untuk barang yang agak mahal saya kasih dua kali bayar yang penting poin saya bias tertutupi. Setelah lama berjalan dan sering ke kantor dan bertemu banyak upline, ya saya bias mendapatkan bonus uang dan produk, saya mulai mencari orang yang mau menjadi member.

6. Siapa *member* pertama anda?

Kakak saya, setelah dia melihat uang tambahan yang saya dapat, dia langsung mau waktu saya tawarkan tanpa memprospek terlebih dahulu.

7. Selain anggota keluarga dimana anda mendapatkan *member*?

Di kampus, di kos temen-temen.

8. Berapa orang *member* yang perempuan?

semuanya perempuan

9. kenapa?

Karna kan ini produk kecantikan, ada memang produk untuk laki-laki tapi mereka lebih memilih untuk jadi konsumen saja

10. Hingga saat ini berapa banyak downline anda?

Lumayanlah, tapi itu juga ga semuanya aktif kadang-kadang masih harus dibantuin tutup poinnya

11. Apa tindakan anda untuk *downline* yang tidak aktif?

Ya saya nanyain kaeana ga jalan, saying kalo poinnya tidak di isi kan ga dapat apa-apa, kadang saya dia kurang info tentang bonus yang ditawarkan, untuk dia bias aktif lagi ya saya omongin kalau bonus-bonus yang itawarin lagi menarik lho.

12. Apa yang menjadi alasan *downline* anda untuk tidak aktif?

Macam-macam. Ada yang sibuk kuliah, ada yang susah cari konsumen, bahkan kadang-kadang ada juga *member* lain mengajak dia bergabung di bawah jaringannya.

13. Kalau begitu apa yang anda lakukan untuk tidak kehilangan *member* anda?

Kita harus sering komunikasi, minimal sms kalau ga nongol juga di kantor ya saya datang ke rumahnya, tapi jarang-jarang saya datang kerumah, paling sering sms dan telepon. Kadang juga saya ikut Bantu tutup poin dan cari barang yang dia pesan tapi stoknya habis di kantor.

14. Kalau seperti itu biasanya cari kemana?

Ya cari ke *member* lain *upline* atau *downline* saya yang punya stok barang yang ga kejual, atau bonus barang yang tidak dipakai atau belum terjual.

15. Menurut anda apa hubungan MLM dengan industri kecantikan seperti Oriflame?

Sistem penjualannya yang lebih menyentuh konsumen, karna iklannya kan bukan kayak iklan produk-produk di tv yang sering kita lihat, kalau kita kan langsung menawarkan ke calon konsumen, dan lebih besar kemungkinan mereka untuk membeli.

16. Menurut anda seberapa besar kebutuhan masyarakat akan produk kecantikan?

Lumayan besarlah mbak, soalnya sekarang kan cewek-cewek nggak bias lepas dari kosmetik, minimal bedak. Cowok aja sekarang nggak mau kalah.

17. Apa posisi anda saat ini?

Masih *member* biasa mbak

18. Apa posisi yang anda impikan?

Untuk saat ini saya pengen mencapai 12% untuk mencapai manager, tapi impian saya selanjutnya ya bias sampai dapat bonus mobil mbak

19. Apa kiat anda untuk mencapai impian anda?

Cari *member* sebanyaknya mbak, tapi yang mau aktif

20. Seberapa besar anda memakai keputusan upline?

Selagi itu benar-benar menguntungkan buat saya

21. Seberapa besar keputusan *upline* mempengaruhi posisi anda?

Lumayan banyak, pada walnya say banyak dibantu termasuk memprospek orang untuk menjadi *member*.

22. Permasalah apa saja yang sering timbul?

Pindah jaringan, pernah mbak awalnya saya yang mengenalkan Oriflame kepadanya, awalnya saya yang bimbing, tapi adalah satu permasalahan yang membuat saya jauh dengan dia, masalah konsumen sebenarnya, saya satu kantor dengan dia, kemudian konsumennya itu belanja ke saya, saya nggak tahu kalau itu pelanggannya dia dan biasanya pelanggan ini

belanjanya selalu lumayanlah untuk menambah poin. Setelah tutup poin akhir bulan, dia ngomong ke saya, kenapa ngambil pelanggan saya, saya jawab saya tidak tahu itu pelanggannya. Bermula dari situ dia nggak mau lagi konsultasi ke saya bahkan kesannya menjauhi saya. belanja sendiri, semuanya sendiri, saya ajakin pertemuan nggak mau ikut. Waktu di kantor ketemulah dia sama upline yang lain, terus cerita, upline itu malah minta dia ikut di jaringannya..gitulah mbak sering terjadi kayak gitu, sesama member kadang-kadang juga saling menjelekkkan.

23. Apa harapan anda untuk bisnis ini

Semoga ini bias menjadi mata pecaharian saya nanti, soalnya cari kerja juga susah, disini, waktu fleksibel duitnya lumayan, meding disini daripada kerja kantoran

#### **5.Wawancara Fitri, 18 Juni 2010**

1. Sejak kapan anda bergabung?

sejak tahun 2004

2. sejak itu apakah anda selalu aktif?

nggak juga sih ya, waktu itu hanya sekedar iseng, ya aktif nggak aktif gitulah

3. sejak kapan anda aktif kembali dan kenapa?

sekitartahun 2007,

4. Apa alasan anda untuk memilih aktif kembali?

waktu itu saya pindah kos yang kebetulan anak kos banyak yang pekerja. Saya mulai tawarin dan akhirnya banyak yang beli dan menjadi pelanggan. Karena sudah pasti ada yang pesan setiap bulan saya semakin giat menawarkan ke teman-teman saya

5. Selain anak kos, siapa lagi yang menjadi pelanggan anda?

Temennya anak kos, jadi banyak yang kenal, yang penting berani kenalan mbak, kalau sudah rasain bonusnya jadi tambah giat cari pelanggan

6. Apa yang menjadi alasan anda memilih bergabung dalam bisnis jaringan ini?

Alasan awal iseng,

7. Alasan untuk tetap bertahan?

Ya karena itu tadi sudah punya pelanggan tetap dan pasti karena keuntungannya juga

8. Sistem apa yang dipakai oleh Oriflame?

Penjualan langsung

9. Bisa dijelaskan?

Penjualan langsung,, dimana konsultan langsung memasarkan produk tanpa melalui agen atau pengecer.

10. Bagaimana jaringan MLM berjalan?

Dengan mencari bawahan, kita harus punya kaki mbak paling nggak lima di bawah kita, setelah itu bangun lagi di bawahnya

11. Bagaimana keterkaitan MLM dengan industri kecantikan Oriflame?

Penjualan langsungnya kali ya mbak, biasanya kan cewek-cewek pada ngumpul ngomongin kecantikan, sekalin aja jualan disitu biasanya kayak gitu. Dirung tamu kos anak-anak lagi ngegosip, saya bawa aja katalog sama sample, pasti deh ada yang beli apalagi awal bulan.

12. Menurut mbak seberapa besar kebutuhan masyarakat akan produk kecantikan?

Besarliah, lihat aja gaya perempuan sekarang, seakn-akan nggak bisa lepas dari *make up*. Semuanya pada niru gaya artis termasuk saya.

13. Gimana mbak membangun jaringan?

Saya presentasi, pertama-tama beraninya presentasi sama temen-temen kampus yang masih kecillah kelompoknya, kalau sekarang agak gedean sedikit, di tempat arisan calon mertua saya di Wates, kadang-kadang sam anak-anak bank

14. Dimana anda mendapatkan orang-orang tersebut?

Dimana saja, digereja, tempat kos temen, di kantor-kantor, paling banyak dapatnya dikantoran seperti bank

15. Berapa persentase perempuan dalam jaringan anda?

Semuanya perempuan ada juga nama laki-laki tapi istrinya atau pacarnya yang menjalankan, hanya pake nama.

16. Apa posisi mbak saat ini?

Masih manager

17. Maunya?

Yang paling tinggilah, sapa sih yang nggak mau dapat mobil, trus jalan-jalan keluar negeri

18. Ada kiat-kiatnya nggak untuk mencapai impian itu?

Berani awalnya, kemudian harus kuat mental, kadang-kang kita kayak sales yang di jalanan itu lho mbak, ditolak ya iya, di marahin juga, banyaklah pokoknya harus kuat mental. Kalau nggak mana bisa maju.

19. Dari siapa mbak mbelajar semua itu?

Bergaul sama yang ssudah berhasil, upline saya, memang nggak persis diatas saya tapi bnyak banget jadi inspirasi saya.soalnya dia orangnya pantang menyerah. Sebagian juga dari seminar yang disediakan bagi member pada level tertentu. Kebetulan bulan February kemarin saya pertamakali dapat seminar di Jakarta, sebelumnya Oktober tahun lalu tapi saya belum dapat 12% waktu itu, belum bisa say kejar bulan berikutnya

20. Permasalah apa saja yang sering timbul?

Sejauh ini, saya belum terlalu banyak masalah sih, paling anak yang ditarik sama *upline* lain, terus *downline* yang kurang aktif, jadi kadang saya yang tutup poinnya

21. Gimana ceritanya tuh mbak ditarik *downlinenya*?

Waktu itu direktur saya pake salah satu *account downline* saya sebagai jaminan untuk kita bisa bon di kantor, waktu itu tutup point, trus kita nggak punya uang cash, bahakn yang di kartu kredit juga udah kepake tapi nggak cukup. Akhirnya jaminannya adalh beberapa *downline* yang ditutup sementara *accountnya*, sampe bonnya dibayar. Tapi *downline* saya malah

marah-marah, memang agak lama sih kita tutup sampe 2 minggu padahal dia harus belanja

22. Akhirnya gimana mbak?

Dia ngelapor ke *upline* direktur saya, kita ditegur, minta lunasin hari itu juga.

23. Hubungan mbak sama *downline* mbak?

Sekarang sudah baik, saya coba jelasin terus dia menta keluar saja daripada nanti ditipu lagi. Kemudian saya jelasin nanti dilevel tertentu dia juga bisa mengalami hal seperti itu, saya bujuk-bujuk deh mbak sitante itu, akhirnya dia ngerti. Sayang e mbak kalau kehilangan dia, soalnya poinnya dia lumayan.

#### **6. Wawancara Eka Juni 2010**

1. Sejak kapan anda bergabung?

Belum lama, belum ada setahun

2. Apa yang menjadi alasan anda memilih bergabung dalam bisnis jaringan ini?

saya melihat temen-teman saya yang sudah terlebih dahulu ikut. Kelihatannya mudah makanya saya ikut, udah mendaftar saya langsung order barang, lagi diskon, tutup point 75, tinggal sisa beberapa poin, saya kasih ke katalog kakak saya terus dia belanja sampe poin saya ketutup. Bulan berikutnya target poinnya 100. sudah mengerti cara order, terus sudah ikut beberapa pelatihan, selain ke kakak saya, saya bingung mau

kasih ke siapa, ke teman sudah tapi hanya lihat-lihat aja. Yang ada pada bulan itu saya belanja buat diri sendiri tapi poin tidak tertutupi. Bulan berikutnya rasa nggak pede semakin besar

3. Bentuk jaringan seperti apa yang dipakai oleh Oriflame?

Saya belum ngerti banyak mbak, yang saya tahu sistem penjualannya langsung

4. Maksudnya gimana mbak?

Kita langsung ke konsumen

5. Apakah anda sudah memiliki jaringan dibawah anda?

Sudah, baru 4 orang

6. Bagaimana anda membangun jaringan anda?

Mengajak mereka bergabung, terus mengawasi serta membantu

7. Dimana anda mendapatkan mereka?

Dua orang sepupu saya sering main bareng, kemudian teman-teman mereka

8. Apa posisi anda saat ini?

Masih konsultan

9. Lalu posisi yang anda impikan?

Manager dululah paling nggak

10. Apa kiat anda untuk mencapai impian anda?

Membantu *doenline* sebisa saya, karna itu yang akan memperluas jaringan saya

11. Seberapa besar anda memakai kepususan *upline*?

Selama itu buat kebaikan saya , saya ikutin aja, toh selam ini juga mereka kasih masukan yang baik

12. Seberapa besar keputusan *upline* mempengaruhi posisi anda?

Kalau keputusan sih ngak banyak tapi dukungan-dukungan sama motivasi yang di kasih yang buat saya tetap bisa bertahan, kadang-kadang kan kita nggak semangat awalnya, tapi waktu *upline* mulai memotifasi ya semangat lagi.

13. Permasalah apa saja yang sering timbul?

Awalnya saja ada masalah sedikit. Awalnya saya melihat temen-teman saya yang sudah terlebih dahulu ikut. Kelihatanya mudah makanya saya ikut ,udah mendaftar saya langsung order barang, lagi diskon, tutup point 75, tinggal sisa beberapa poin, saya kasih ke katalog kakak saya terus dia belanja sampe poin saya ketutup. Bulan berikutnya target poinnya 100. sudah mengerti cara order, terus sudah ikut beberapa pelatihan, selain ke kakak saya say bingung mau kasih ke siapa, ke teman sudah tapi hanya lihat-lihat aja. Yang ada pada bulan itu saya belanja buat diri sendiri tapi poin tidak tertutupi. Bulan berikutnya rasa nggak pede semakin besar...”

14. Bagaimana cara anda menyelesaikan permasalahan tersebut?

Seperti yang selalu di tanamkan oleh *upline* saya untuk membuat dia merasa nyaman ikut serta di Bisnis Oriflame dengan cara memperkenalkan kepada *ipline Director* atau *Upline Manager*, *Cross Line* dan memperkenalkannya dengan bagian-bagian penting seperti ASM, KAM, kasir, Warehouse itulah yang dilakukan *upline* saya kepada saya , dan saya

juga memakai itu kepada *downline* saya. Waktu itu saya jadi dekat dengan beberapa *upline* yang memiliki potensi, dekat dengan mereka membuat saya termotivasi dengan prestasi mereka. Mereka bisa kenapa saya tidak

