

**EKSISTENSI BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING* (MLM) DALAM
MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN ANGGOTA
DI KALANGAN MAHASISWA PADA
PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA
CABANG JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Syariah
Program Studi Ekonomi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Oleh:
Rio Arizaldi Pratama Putra
NIM: E20182174

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JUNI 2024**

**EKSISTENSI BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING* (MLM) DALAM
MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN ANGGOTA
DI KALANGAN MAHASISWA PADA
PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA
CABANG JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Syariah
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

Rio Arizaldi Pratama Putra
NIM: E20182174

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Disetujui Pembimbing:



Dr. Nurul setianingrum, SE., MM.
NIP. 196905231998032001

**EKSISTENSI BISNIS *MULTI LEVEL MARKETING* (MLM) DALAM
MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN ANGGOTA
DI KALANGAN MAHASISWA PADA
PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA
CABANG JEMBER**

SKRIPSI


telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

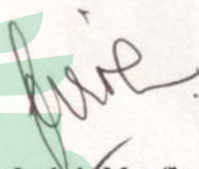
Hari : Rabu
Tanggal : 12 Juni 2024

Tim Penguji



Ketua

Sekretaris



Dr. H. Fauzan, S.Pd., M.Si.
NIP. 197403122003121008


Luluk Musfiroh, M.Ak.
NIP. 198804122019032007

Anggota:

1. Dr. Moh. Haris Baladi, M.M. ()
2. Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., M.M. ()

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember


Dr. H. Ubaidillah, M.Ag
NIP. 196812261996031001

MOTTO

لَيْسَ الْفَتَىٰ مَنْ يَقُولُ كَانَ أَبِي، وَلَكِنَّ الْفَتَىٰ هَا أَنَا ذَٰ

Artinya: *Bukan dikatakan seorang pemuda atau pemimpin jika bicaranya membanggakan kehebatan orang tuanya atau manusia lainnya, tapi yang dikatakan dengan seorang pemuda atau pemimpin, yang bicara ini adalah Aku.*¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ <https://farichin25.blogspot.com/2021/03/laisal-fata-man-yaqulu-kana-abi-wala.html?m=1>
(diakses pada 18 Juni 2024).

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahillobbil'alamin...

Rasa syukur penulis ucapkan kepada Allah Swt sebanyak-banyaknya atas segala Rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan segala kekurangan penulis. Terimakasih kepada Engkau yang telah memberikan jalan dan kekuatan serta yang telah menghadirkan orang-orang yang selalu membantu, memberi motivasi, semangat dan doa kepada penulis. Sesungguhnya karena-Mu lah mereka ada, karena-Mu lah tugas akhir ini dapat terselesaikan serta hanya kepada-Mu lah saya bersyukur dan berdoa.

Dengan penuh syukur dan dengan doa skripsi ini penulis persembahkan kepada :

1. Kedua orang tua, Bapak Mohammad Hari dan Ibu Umisaroh yang tercinta yang selalu mendidik, memberikan kasih sayang, memenuhi kebutuhan, memberikan semangat, motivasi, nasihat serta doa yang selalu dipanjatkan setiap waktu untuk kebaikan penulis, sehingga penulis mampu menyelesaikan pendidikan di perguruan tinggi ini.
2. Adikku tersayang dan seluruh keluarga yang telah mendukung dan memberikan semangat agar terselesaikan karya ini.
3. Jajaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Para Dosen yang telah membimbing penulis sampai detik ini.
4. Teman-teman seperjuangan di Program Studi Ekonomi Syariah.
5. Selvi Setiawati kekasihku tercinta yang telah mendukung dari awal pembuatan skripsi sampai selesai sidang.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Allah Swt karena dengan rahmat, karunia, serta taufik dan hidayah-Nya kepada kita, sehingga kita dapat menjalankan aktivitas sehari-hari dengan lancar, khususnya dalam melaksanakan penelitian dan dapat menyelesaikan skripsi sebagai tugas akhir dengan baik.

Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad saw, yang telah membawa kita dari zaman jahiliyah menuju zaman yang terang-benderang yakni *ad-dinul Islam*.

Penyusunan skripsi ini yang tentu tidak lepas dari dukungan dan bantuan beberapa pihak-pihak, oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung, khususnya kepada yang kami hormati :

1. Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan dukungan serta fasilitas kepada penulis dalam menyelesaikan studi S1 di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dengan baik.
2. Bapak Dr. H. Ubaidillah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan segala fasilitas yang membantu kelancaran atas terselesainya skripsi ini.

3. Bapak Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Jember Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Ibu Dr. Nurul Setianingrum, S.E., M.M. selaku pembimbing skripsi yang telah mengarahkan dan membimbing dalam proses penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu dosen Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang telah memberikan banyak ilmu kepada penulis.

Dengan demikian, semoga segala bantuan yang telah diberikan dari beberapa pihak pada kami, menjadi amal sholeh. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan bagi para pembaca umumnya. *Amin Ya Robbal 'Alamin.*

Jember, 16 Juni 2024



Penulis
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

ABSTRAK

Rio Arizaldi Pratama Puta, 2024: *Eksistensi Bisnis Multi Level Marketing PT Melia Sehat Sejahtera dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota Di Kalangan Mahasiswa Jember*

Kata Kunci: Eksistensi, *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing MLM adalah suatu konsep pendistribusian produk atau jasa sehingga konsumen dapat ikut pula merasakan manfaat keuntungan dari perusahaan jika ia menjadi pelanggan tetap dan terdaftar sebagai anggota atau mitraniaga. Jika mitraniaga mengajak orang lain untuk menjadi anggota pula sehingga jaringan pelanggan pasar semakin besar/dan luas, itu artinya mitraniaga telah berjasa mengangkat omset perusahaan. Atas dasar itulah kemudian perusahaan berterimakasih dengan bentuk memberi sebagian keuntungannya kepada mitraniaga yang berjasa dalam bentuk *insentif* berupa bonus. Bonus, baik bonus bulanan, tahunan ataupun bonus-bonus lainnya. Semakin banyak anggota yang direkrut atau semakin besar jaringan yang dibangunnya, maka semakin besar pula bonus yang akan diterima oleh mitraniaga, yang pada suatu hari nanti seorang mitraniaga bisa memperoleh bonus sampai jutaan rupiah perbulannya. Diakui pula bahwa konsep MLM inilah satu-satunya konsep pemasaran terbaik untuk saat ini. Atas perkembangan ini diprediksikan pada tahun 2003 nanti hampir seluruh perusahaan akan menggunakan konsep MLM untuk memasarkan produk-produknya.

Berdasarkan latar belakang di atas dapat disimpulkan fokus penelitian ini sebagai berikut: Bagaimana mekanisme pengelolaan MLM PT. Melia Sehat Sejahtera ? dan Bagaimana meningkatkan kesejahteraan anggota MLM PT. Melia Sehat Sejahtera di kalangan mahasiswa UIN KHAS Jember?

Berdasarkan fokus penelitian di atas, maka penelitian ini bertujuan sebagai berikut: Untuk mengetahui mekanisme pengelolaan MLM PT. Melia Sehat Sejahtera. Dan Untuk mengetahui meningkatkan kesejahteraan anggota MLM PT. Melia Sehat Sejahtera di kalangan mahasiswa UIN KHAS Jember.

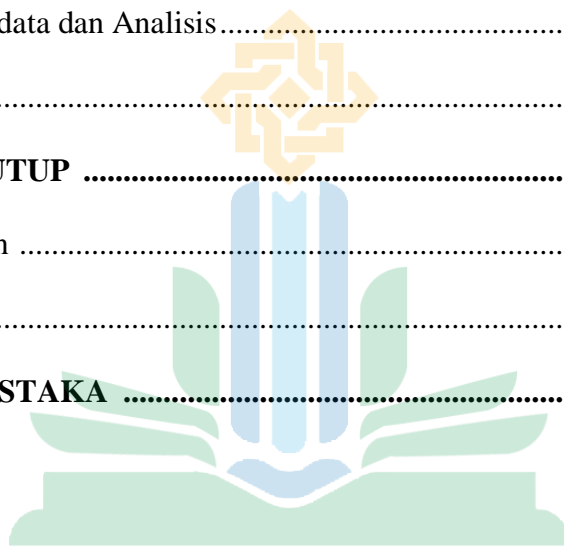
Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif bersifat deskriptif yaitu data yang sudah terkumpul berbentuk kata-kata atau gambar, sehingga tidak menekankan pada angka. Selanjutnya dideskripsikan sehingga mudah dipahami oleh orang lain.

Penelitian ini memperoleh 1. Mekanisme pengolahan PT Melia Sehat Sejahtera terdiri dari beberapa tahap utama. Pertama, proses dimulai dengan pendaftaran dan pembelian produk oleh calon anggota atau pelanggan. Setelah itu, perusahaan memfokuskan pada prospek dan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan dan jaringan distribusi. Setiap keberhasilan dalam penjualan memberikan kesempatan untuk mendapatkan komisi atau reward bagi para anggota yang terlibat dalam penjualan produk tersebut. 2. PT Melia Sehat Sejahtera menerapkan model kompensasi berjenjang berdasarkan pembelian produk, yang membagi anggota menjadi tingkatan seperti *Silver*, *Gold*, dan *Platinum*. Setiap tingkatan memerlukan investasi yang berbeda dalam produk perusahaan, dengan potensi penghasilan harian yang meningkat seiring naiknya tingkatan. Meskipun model ini mencerminkan pendekatan MLM yang umum, evaluasi kritis diperlukan untuk memahami persyaratan, potensi penghasilan, dan risiko yang terlibat dalam bisnis ini.

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	10
E. Definisi istilah	11
F. Sistematika Pembahasan	12
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	14
A. Penelitian Terdahulu	14
B. Kajian Teori	31
BAB III METODE PENELITIAN	45
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	45
B. Lokasi Penelitian	45
C. Subyek Penelitian	45

D. Teknik Pengumpulan data	46
E. Analisis Data	48
F. Keabsahan Data	50
G. Tahap-Tahap penelitian	51
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	54
A. Gambaran Objek Penelitian	54
B. Penyajian data dan Analisis	56
C. Analisis	75
BAB V PENUTUP	79
A. Kesimpulan	79
B. Saran	80
DAFTAR PUSTAKA	81



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Multi Level Marketing atau dikenal pula dengan nama *Network Marketing* merupakan suatu cara atau metode menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor lepas yang memperkenalkan para distributor berikutnya.²

Eksistensi bisnis MLM mencakup keberadaannya sebagai model bisnis yang memanfaatkan jaringan penjualan independen untuk mendistribusikan produk atau layanan. Model ini memungkinkan individu untuk menjadi agen penjualan produk tertentu, sambil mendapatkan komisi dari penjualan mereka sendiri serta dari penjualan yang dilakukan oleh agen-agen yang mereka rekrut. Hal ini menciptakan jaringan yang terus berkembang, dengan potensi pendapatan yang meningkat seiring dengan pertumbuhan jaringan.

Multi Level Marketing MLM adalah suatu konsep pendistribusian produk atau jasa sehingga konsumen dapat ikut pula merasakan manfaat keuntungan dari perusahaan jika ia menjadi pelanggan tetap dan terdaftar sebagai anggota atau mitraniaga. Jika mitraniaga mengajak orang lain untuk menjadi anggota pula sehingga jaringan pelanggan pasar semakin besar/dan luas, itu artinya mitraniaga telah berjasa mengangkat *omset* perusahaan. Atas dasar itulah kemudian perusahaan berterimakasih dengan bentuk memberi sebagian keuntungannya kepada mitraniaga yang berjasa dalam bentuk insentif berupa

² Peter J. Chlothier, *Meraup Uang Dengan Multi-Level Marketing, Pedoman Praktis Menuju Network Selling Yang Sukses* (PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta: 1994) Hal 33.

bonus. Bonus, baik bonus bulanan, tahunan ataupun bonus-bonus lainnya. Semakin banyak anggota yang direkrut atau semakin besar jaringan yang dibangunnya, maka semakin besar pula bonus yang akan diterima oleh mitraniaga, yang pada suatu hari nanti seorang mitraniaga bisa memperoleh bonus sampai jutaan rupiah perbulannya. Diakui pula bahwa konsep MLM inilah satu-satunya konsep pemasaran terbaik untuk saat ini. Atas perkembangan ini diprediksikan pada tahun 2003 nanti hampir seluruh perusahaan akan menggunakan konsep MLM untuk memasarkan produk-produknya.³

Konsep MLM pertama dicetuskan oleh *NUTRILITE* sebuah perusahaan AS pada tahun 1939. Saat ini MLM di seluruh dunia telah mencapai jumlah sekitar 10.000 an, di Indonesia jumlah MLM yang ada mencapai jumlah 1500an, salah satunya adalah *PT. AHAD-NET INTERNASIONAL* Menurut data di internet, menunjukkan bahwa setiap hari muncul 10 orang *millionar* dan jutawan baru karena mereka sukses menjalankan bisnis MLM. Di AS, 50% penduduknya kaya karena mereka sukses dari bisnis MLM, begitu pula di Malaysia. Kini jumlah MLM di Malaysia telah mencapai sekitar 2000-an dengan jumlah penduduk 20 jutaan. Diprediksikanlah pada tahun 2003 nanti 2000 MLM dari Malaysia akan masuk ke Indonesia seluruhnya.⁴

MLM adalah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung. Sistem penjualan ini menggunakan beberapa *level* (tingkatan) di dalam pemasaran barang dagangannya. Promotor (*upline*)

³ Amiruddin, *Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syariah* (Gowa, 2021: Pusaka Almaida), 9.

⁴ Amiruddin, 9.

adalah anggota yang sudah mendapatkan hak keanggotaan terlebih dahulu, sedangkan bawahan (*downline*) adalah anggota baru yang mendaftar atau direkrut oleh promotor. Akan tetapi, pada beberapa sistem tertentu, jenjang keanggotaan ini bisa berubahubah sesuai dengan syarat pembayaran atau pembelian tertentu.

Komisi yang diberikan dalam pemasaran berjenjang dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika bawahan melakukan pembelian barang. *Promotor* akan mendapatkan bagian komisi tertentu sebagai bentuk balas jasa atas perekrutan bawahan.

John Naisbit pernah mengatakan bahwa era sekarang dan akan datang adalah era bisnis individu, dan Alvin Toffler menggagaskan “gerakan kembali ke rumah” sebagai basis pengembangan ekonomi di era informasi, serta Mahathir Muhammad tokoh terkemuka Negara Malaysia pernah pula mengatakan, “*MLM is the Way To Survive in the Global Market*”. Perkembangan ekonomi dunia yang berlangsung saat ini, setidaknya akan menggerakkan banyak orang untuk berperan dalam industri pemasaran jaringan.⁵

Dalam pembahasan yang akan diangkat oleh penulis kali ini tentang sebuah perusahaan *Multi Level Marketing* yang lahir dari Indonesia yaitu PT. Melia Sehat Sejahtera yang telah berdiri lebih dari 1 dekade atau sampai saat ini telah berusia 14 tahun, Melia Sehat Sejahtera telah menjadi perusahaan terlama no. 2 di dunia dan no. 1 di Asia dengan sistem binary. PT. Melia

⁵ Muhammad Fakhurrozi, *Budaya Industri Pemasaran Jaringan di Indonesia* (Cet. I; Yogyakarta: Netbooks Press, 2003), 51.

Sehat Sejahtera. Perusahaan yang telah berdiri semenjak tahun 2001 ini memiliki kantor pusat di Graha Grace Jl. Minangkabau No. 58, Pasar Manggis, Setia Budi, Jakarta Selatan, Indonesia 12970 dan memiliki kantor cabang atau *stokis* yang tersebar diseluruh kota-kota besar Indonesia. PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki hubungan partnership yang di dukung penuh secara total *Manufacturing* besar dari Malaysia yaitu *Herbal Science Sdn. Bhd. Manajemen* PT. Melia Sehat Sejahtera telah teruji selama bertahun-tahun dan merupakan perusahaan terlama di Asia dengan sistem *binary*, melayani seluruh member dengan komitmen total berkembang, tumbuh bersama, mendukung percepatan kesuksesan seluruh member dan *Leader* untuk selalu terdepan dan pelopor.⁶

Melia Sehat Sejahtera telah menjadi sebuah Perusahaan MLM besar di Indonesia meski Melia Sehat Sejahtera adalah *brand lokal* namun Melia Sehat Sejahtera mampu bersaing dengan perusahaan - perusahaan MLM yang skalanya sudah Global seperti CNI, *Tianshi*, *Amway*, *Tupperware* dan lainnya yang menjadikan PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki *image Global* di Mata masyarakat Indonesia. Perbandingan sistem secara menyeluruh sangat berbeda dengan sistem MLM sebelumnya dimana Melia Sehat Sejahtera melakukan terobosan dengan *sistem binary* atau 2 kaki dengan titik *flush out* / titik aman pembayaran guna untuk tidak memperkaya member yang duluan

⁶ Khulaifi, Finnah Furqoniah, Sarwo Edy Wibowo, *Analisis Komunikasi Pemasaran PT. Melia Sehat Sejahtera Kaltim*, (Vol. 6. No.4 eJournal Ilmu Komunikasi, 2018) 150.

bergabung juga mempersempit kemungkinan kerugian yang diterima oleh perusahaan.⁷

Komunikasi merupakan sebuah hal yang menjadi inti dari pemasaran Melia. Komunikasi yang bersifat *persuasive* dan memotivasi para *agent* untuk sukses dan sehat dalam menjalankan kegiatan bisnis dan bekerja perlu didukung dengan orientasi tidak hanya mencari nafkah semata namun tetap memperhatikan ruang lingkup sekitarnya. Komunikasi dilakukan oleh *Leader* di setiap daerah dalam bentuk *sharing* dan Tanya jawab hingga seminar yang besar dan dihadiri oleh *agent* dan *new member* Melia. Hal ini membawa warna baru dalam pemasaran Melia dalam mengelola produknya. Komunikasi pemasaran MLM Melia selama ini hanya menitik beratkan pada Promosi, *Personal Selling* dan *Direct sales* semata. Hal ini menjadi kajian yang menarik dalam komunikasi pemasaran secara praktisi yang perlu dibahas dalam turut mensukseskan produk sejenis MLM.

Kekuatan Melia Sehat Sejahtera yang mendukung pemasaran produk antara lain kemampuan perusahaan untuk menghasilkan produk yang berkualitas, tampilan kemasan produk yang menarik, harga yang bersaing, serta pencantuman merek pada produk. Selain itu *support* dari *team* maupun manajemen, serta dukungan teknologi untuk memproduksi produk, juga menjadi kekuatan Melia Sehat Sejahtera untuk menciptakan produk yang berkualitas dan mampu bersaing. Namun kekurangan dari MLM Melia misalnya seperti ketahanan masa *expired* produk, kegiatan promosi yang

⁷ Khulaifi, Finnah Furqoniah, Sarwo Edy Wibowo, *Analisis Komunikasi Pemasaran PT. Melia Sehat Sejahtera Kaltim*, (Vol. 6. No.4 eJournal Ilmu Komunikasi, 2018) 150.

belum optimal, proses produksi dan distribusi produk yang cukup lama, kemampuan SDM yang masih kurang, atau kurangnya minat masyarakat akan produk tersebut.

Perbedaan MLM PT Melia Sehat Sejahtera dengan MLM yang lain seperti CNI, *TIENSHI*, *K-LINK* adalah sistem kerjanya, yang dimana MLM lain menekankan sistem kerja berupa adanya tutup poin, target, belanja bulanan, *reward*, bonus di bayar lama, bayar tiket seminar, dan lain-lain. Namun di PT Melia Sehat Sejahtera menjadi pelopor MLM yang tidak menggunakan sistem MLM di atas. Bahkan perbedaan yang paling dominan MLM PT Melia Sehat Sejahtera adalah satu-satunya MLM yang pemimpinnya adalah Anggota DPR RI, yaitu Bapak Ir. Syukur Nababan.

Ir. Syukur Nababan mempunyai misi yaitu mengajarkan kepada semua *Leader* dan member untuk menyebarkan kebaikan dan membantu masyarakat Indonesia lewat bisnis MLM PT Melia Sehat Sejahtera sehingga bisa merubah kehidupannya dan mengangkat harkat martabat keluarga. Beliau bahkan mengutus kurang lebih 30 *Top Leader* Melia Sehat Sejahtera untuk mengabdikan kepada bangsa dan negara dengan menjadi calon anggota DPR RI, DPRD I, DPRD II, Bupati dan Gubernur di seluruh kota di Indonesia dan sebagian dari kami sudah terpilih.

Ini menunjukkan bahwa bisnis PT. Melia Sehat Sejahtera mampu mencetak para pemimpin bangsa yang siap mengabdikan kepada bangsa dan negara demi kesehatan dan kesejahteraan bangsa Indonesia. Melalui Pelopor bisnis dengan sistem marketing plan yang berpihak kepada member dimana

modal bisnis yang hanya satu kali seumur hidup selama-lamanya dengan bonus-bonus yang dibayar harian, mingguan, dan bulanan (ratusan ribu sampai jutaan rupiah setiap hari) tanpa ada syarat tutup poin, tanpa belanja bulanan wajib, tanpa peringkat dan tanpa rewards, membuat bisnis PT. Melia Sehat Sejahtera adalah bisnis yang sangat layak untuk dikerjakan.

Produk yang terbaik sebagai Pelopor yaitu Melia Propolis dan Melia Biyang, dimana dua produk ini sudah bisa mengatasi masalah kesehatan manusia di Indonesia sehingga sangat di butuhkan bangsa Indonesia untuk menjaga kesehatannya dan membuat tampak jauh lebih awet muda

Ir. Syukur Nababan sebagai pimpinan PT Melia Sehat Sejahtera juga mempunyai program untuk masyarakat Indonesia dalam menghadapi perdagangan bebas *Asia Free Trade Area (AFTA)* yaitu “Penyetaraan Penghasilan dan Penyempitan Pengangguran. PT Melia Sehat Sejahtera juga salah satu perusahaan pembayar pajak terbesar di Sektor MLM , sehingga PT Melia Sehat Sejahtera di nominasikan menjadi pembayar Pajak terbesar di sektor MLM, oleh sebab itu *Leader* dan Member PT Melia Sehat Sejahtera sebagai Duta Pajak oleh Dirjen Pajak Indonesia.

Di beritakan juga di media massa *Okezone.com*. Direktorat Jendral Pajak memberikan penghargaan kepada PT Melia Sehat Sejahtera sebagai perusahaan MLM yang patuh membayar pajak. Dengan penghargaan ini wajib pajak diharapkan dapat lebih bersemangat untuk melaksanakan hak dan kewajibannya dengan baik di 2016. Hal itu disampaikan Staf ahli Menteri Keuangan Bidang Pengawasan Pajak Puspita Wulandari di acara dialog 100

perwakilan perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) di gedung Direktorat Jendral Pajak.⁸

“Penghargaan ini diharapkan semua wajib pajak dari industri MLM bisa lebih semangat dan patuh dalam membayar pajak,” jelas Wulan.

Direktur Penyuluhan, Pelayanan (P2) dan Hubungan Masyarakat Ditjen Pajak, Hestu Yoga Saksama menambahkan, tujuan dari acara tersebut adalah untuk mengajak seluruh perusahaan atau pelaku bisnis MLM untuk taat membayar pajak sesuai dengan kewajibannya. "Sebagaimana diketahui, pajak memang menjadi tumpuan terbesar dari penerimaan pajak negara. Dan penerimaan pajak menopang negara dalam membangun, terutama infrastruktur," kata Hestu. Dia menambahkan, kalau rasio pajak tinggi, maka rakyat Indonesia juga menikmatinya.

Artinya banyak manfaat yang didapat bagi negara dan rakyat," ujarnya lagi. Terkait dengan penghargaan yang diberikan kepada PT MSS, pihak Ditjen berharap perusahaan MLM meniru kepatuhan MSS dalam membayar pajak. Sebab menurut Hestu banyak perusahaan MLM yang belum membayar pajak kepada negara. Selain meraih penghargaan, MSS dan para *leader* nya dinobatkan sebagai Duta Pajak MLM. Penghargaan sebagai pembayar terbaik 2015 diterima oleh GM PT MSS Rumintang Agustina Silaen. "Dengan demikian bisa memberikan pencerahan agar *leader* perusahaan MLM lainnya membayar pajak," kata Hestu.

⁸ Danang Sugianto, “*Taat Bayar Pajak. Ditjen Pajak Berikan MLM Penghargaan*”, <https://economy.okezone.com/read/2016/06/03/20/1405727/taat-bayar-pajak-ditjen-pajak-berikan-mlm-penghargaan> (02 Mei 2024).

Tujuan utama dari keikutsertaan dalam bisnis MLM adalah meningkatkan kesejahteraan finansial. Namun, meningkatnya kesejahteraan anggota juga dapat diukur dari berbagai aspek lain, seperti peningkatan keterampilan berkomunikasi, manajerial, dan pemasaran, serta peningkatan kepercayaan diri dan kemandirian finansial. Ada beberapa alasan yang mendukung pemilihan judul ini sebagai topik skripsi: 1. **Relevansi dengan Tren Bisnis:** MLM adalah fenomena bisnis yang terus berkembang dan menarik perhatian banyak pihak, termasuk mahasiswa yang tertarik dengan peluang bisnis; 2. **Potensi Penelitian yang Luas:** Topik ini menyediakan beragam area untuk penelitian, termasuk analisis model bisnis MLM, dampaknya terhadap kesejahteraan anggota, dan faktor-faktor yang memengaruhi kesuksesan dalam industri ini; 3. **Kontribusi terhadap Pemahaman Akademik:** Penelitian ini dapat memberikan wawasan yang berharga tentang bagaimana model bisnis MLM dapat berkontribusi pada kesejahteraan individu, serta faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilannya, yang dapat digunakan untuk pengembangan teori dan praktik bisnis lebih lanjut.

Dari uraian di atas, merupakan beberapa hal yang melatarbelakangi serta menghantarkan kepada penulis untuk meneliti bagaimana mekanisme pengelolaan serta peningkatan kesejahteraan anggota di PT Melia Sehat Sejahtera. Dengan ini penulis merumuskan sebuah penelitian dengan judul: **“Eksistensi Bisnis *Multi Level Marketing* PT Melia Sehat Sejahtera dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota Di Kalangan Mahasiswa Jember”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas dapat disimpulkan fokus penelitian ini sebagai berikut::

1. Bagaimana mekanisme pengelolaan MLM PT. Melia Sehat Sejahtera ?
2. Bagaimana meningkatkan kesejahteraan anggota MLM PT. Melia Sehat Sejahtera di kalangan mahasiswa UIN KHAS Jember?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ialah gambaran tentang sesuatu yang hendak dituju dalam melaksanakan penelitian. Tujuan penelitian wajib mengacu kepada masalah- masalah yang sudah dirumuskan sebelumnya.

1. Untuk mengetahui mekanisme pengelolaan MLM PT. Melia Sehat Sejahtera.
2. Untuk mengetahui peningkatan kesejahteraan anggota MLM PT. Melia Sehat Sejahtera di kalangan mahasiswa UIN KHAS Jember.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis, serta kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat secara keseluruhan. Kegunaan peneliti harus realistis.

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini sebagai bagian dari persyaratan untuk mendapatkan gelar sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan

dan pengetahuan keilmuan bagi peneliti tentang bagaimana menulis karya ilmiah yang baik dan benar sebagai bekal mengadakan penelitian dan penulisan karya ilmiah, serta memberikan wawasan disiplin ilmu yang berhubungan dengan masalah pendidikan peneliti dan juga dapat menerapkan pengetahuan yang diperoleh peneliti tentang sistem bisnis *Multi Level Marketing*.

2. Bagi UIN KHAS Jember

Dengan dilaksanakannya penelitian ini, diharapkan lembaga UIN KHAS Jember dapat mempelajari dan menjadikan penelitian ini sebagai bahan referensi pembelajaran terkait kurikulum untuk mahasiswa UIN KHAS Jember, khususnya yang berkaitan dengan karya tulis ilmiah, serta diharapkan dapat menjadi bahan bacaan dan bahan referensi tambahan bagi mahasiswa khususnya Program Studi Ekonomi Syariah.

3. Bagi Pembaca

Dapat menambah wawasan dan juga sebagai referensi serta bahan bacaan yang berkaitan dengan sistem bisnis *Multi Level Marketing*.

E. Definisi Istilah

1. Eksistensi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia atau KBBI, pengertian eksistensi adalah keberadaan atau ada. Sedangkan menurut Sjafrinah dan Prasanti, pengertian eksistensi adalah keberadaan. Di mana keberadaan yang dimaksud adalah adanya pengaruh atas ada atau tidaknya kita. Sementara itu, menurut Alfianto, pengertian eksistensi adalah paham yang

cenderung memandang manusia sebagai objek hidup yang memiliki taraf yang tinggi, dan keberadaan dari manusia ditentukan dengan dirinya sendiri bukan melalui rekan atau kerabatnya, serta berpandangan bahwa manusia adalah satu-satunya makhluk hidup yang dapat eksis.

2. *Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing adalah salah satu sistem pemasaran yang memanfaatkan pelanggan sebagai suatu jaringan distribusi. Member yang tergabung dalam MLM akan disebut sebagai mitra niaga, distributor atau member. Selanjutnya, mitra niaga tersebut akan mengajak pihak lain untuk turut menjadi member, sehingga jaringan pelanggan atau pasarnya bisa semakin luas dan besar. Keberhasilan mitra niaga dalam mengajak dan menambah anggota akan mampu meningkatkan omset perusahaan, sehingga akan memberikan keuntungan yang maksimal. Oleh karena itu, perusahaan akan memberikan keuntungan pada mitra niaganya dalam bentuk insentif berupa bonus.

F. **Sistematika Pembahasan**

Agar yang dibahas tidak keluar jalur yang telah ditentukan, maka pada bagian ini peneliti ingin memberikan bagaimana gambaran sistematika dari penulisan ini.

BAB I membahas tentang pendahuluan, yang terdiri dari latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan definisi istilah dan terakhir sistematika pembahasan yang berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan sampai dengan bab

penutupan.

BAB II membahas tentang kajian kepustakaan, yang akan dipaparkan penelitian terdahulu dan kajian teori yang berhubungan dengan judul penelitian yang diambil.

BAB III membahas tentang metode penelitian yang terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknis pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV berisi tentang penyajian data dan analisis, dalam bab ini mengemukakan secara rinci bukti-bukti yang diperoleh dan merupakan hasil penemuan peneliti, sehingga yang penting untuk dikemukakan adalah gambaran penelitian penyajian data analisis, serta pembahasan temuan.

BAB V yaitu penutup yang berisi kesimpulan dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, saran-saran, dan diakhiri dengan penutup.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini telah dilaksanakan penelusuran dan kajian berbagai sumber atau referensi yang memiliki kesamaan *topic* atau *relevansi* materi pokok permasalahan yang terkait dengan masalah tingkat kesejahteraan anggota. Hal tersebut dimaksud agar tidak terjadi pengulangan terhadap penelitian sebelumnya untuk mencari sisi lain yang penting untuk diteliti.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Maharani tahun 2020. Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri Parepare. Yang berjudul “Eksistensi *Multi Level Marketing* Tiens Syariah Dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota Di Kota Parepare”.

Adapun tujuan penelitian terdahulu yakni Untuk mengetahui mekanisme pengelola MLM Tiens Syariah, Untuk mengetahui proses pemberian reward dalam MLM Tiens Syariah, Untuk mengetahui peningkatan kesejahteraan Anggota MLM Tiens Syariah. Memakai jenis penelitian deskriptif kualitatif melalui penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan di tengah-tengah masyarakat maupun kelompok tertentu dan langsung mencari data-data kualitatif untuk mengetahui fenomena yang terjadi di lapangan terkait dengan permasalahan penelitian. Hasil penelitian yakni peningkatan kesejahteraan anggota Tiens syariah sudah cukup sejahtera dalam menjalankan bisnis tersebut. Dari beberapa anggota yang bergabung sebagian sudah sejahtera dalam

peningkatan setiap bintang. Adapun belum secara menyeluruh di karenakan anggota yang bergabung kurang memperhatikan mekanisme kerjanya melalui pengrekrutan anggota dan penjualan produk Tiens syariah. Kesuksesan seorang anggota Tiens Parepare tergantung dari kerja keras dari setiap anggota dan ada target yang dicapai sehingga terlihat ada peningkatan dalam menjalankan bisnisnya.⁹

Kesamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yakni sama-sama meneliti tentang eksistensi *Multi Level Marketing* dalam meningkatkan kesejahteraan anggota, menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian lapangan. Perbedaannya yakni pada penelitian terdahulu meneliti *Multi Level Marketing* tiens syariah di kota Parepare, sedangkan pada penelitian ini meneliti *Multi Level Marketing* PT melia sehat sejahtera di kalangan mahasiswa Jember.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Siti Jumaida pada tahun 2018. Jurusan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bukittinggi Yang berjudul “Pengaruh Penjualan *Multi Level Marketing* Hni (*Herbal Network Internasional*) Terhadap Kesejahteraan Anggota Menurut Perspektif Ekonomi Islam”.

Adapun tujuan penelitian terdahulu yakni untuk mengetahui dan menjelaskan Pengaruh Penjualan *Multi Level Marketing* HNI (*Herbal Network Internasional*) Terhadap Kesejahteraan anggota menurut perspektif ekonomi Islam. Dalam penelitian terdahulu menggunakan jenis

⁹ Maharani, “Eksistensi *Multi Level Marketing* Tiens Syariah Dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota Di Kota Parepare”, (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2020), 60-71.

penelitian lapangan (*field reseach*) yang dititik beratkan pada pengaruh penjualan *Multi Level Marketing* produk HNI terhadap kesejahteraan anggota menurut perspektif ekonomi Islam, dimana pengumpulan data lansung di lokasi penelitian yang sifatnya kuantitatif dengan pendekatan korelasional. Hasil penelitin terdahulu yakni Secara ekonomi Islam kesejahteraan yang dirasakan oleh anggota HNI Kelurahan Pakan Labuah sudah sesuai dengan syari'at yang sudah ada, dimana dalam Islam kesejahteraan merupakan kondisi dimana seorang atau sekelompok orang dapat memenuhi kebutuhan jasmani dan rohani, dari penelitian ini menunjukkan tidak adanya orang yang kelaparan serta tidak ada tindak kriminal di Kelurahan Pakan Labuah dan juga anggota HNI hidup aman dan berdampingan. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa kesejahteraan yang dirasakan oleh anggota HNI Kelurahan Pakan Labuah sesuai dengan ekonomi Islam.¹⁰

Kesamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang *Multi Level Marketing* terhadap kesejahteraan anggota. Perbedaannya ialah pada penelitian terdahulu memakai metode penelitain kuantitatif dengan pendekatan korelasional sedangkan pada penelitian ini memakai metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pada penelitian terdahulu fokus meneliti pengaruh penjualan *Multi Level Marketing Hni (Herbal Network Internasional)* Terhadap Kesejahteraan Anggota Menurut Perspektif Ekonomi Islam, sedangkan pada penelitian ini

¹⁰ Siti Jumaida, "*Pengaruh Penjualan Multi Level Marketing Hni (Herbal Network Internasional) Terhadap Kesejahteraan Anggota Menurut Perspektif Ekonomi Islam*", (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bukittinggi, 2018), 55-71.

Eksistensi Bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota Di Kalangan Mahasiswa Jember.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Denny Ruliansyah pada tahun 2019. Jurusan Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri *Ar-raniry* Banda Aceh. Yang berjudul “Analisis Penerapan Sistem Syariah Dan Penjualan Produk *Multi Level Marketing* Syariah Dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota (Studi Kasus Toko *Shad Network* Cabang Aceh Besar)”.

Adapun tujuan penelitian terdahulu yaitu untuk mengetahui penerapan *Multi Level Marketing* syari’ah pada Toko *Shad Network* cabang Aceh Besar, untuk mengetahui penjualan produk *Multi Level Marketing* syari’ah dapat meningkatkan kesejahteraan anggota. Metode penelitian menggunakan metode kualitatif yang bersifat deskriptif, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi, analisis data bersifat induktif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari generalisasi. Teknik pengumpulan data yaitu observasi, kuesioner, dan wawancara. Hasil penelitian yakni Pendapatan mitra MLM Syariah *Shad Network* dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat berdasarkan jawaban dari responden/mitra yang telah bergabung yaitu dapat mencukupi kebutuhan keluarga dan dapat membantu dalam mengatasi masalah keuangan keluarga artinya dapat di katakan bahwa mitra MLM Syariah *Shad Network* Cabang Aceh Besar termasuk dalam kategorisejahterahal ini

di karenakan kesejahteraan dapat diukur dari segi kesehatan, keadaan ekonomi, kebahagiaan dan kualitas hidup masyarakat.¹¹

Kesamaan penelitian terdahulu dan penelitian ini yakni sama-sama meneliti tentang *Multi Level Marketing* dalam meningkatkan kesejahteraan anggota, sedangkan perbedaannya yaitu pada penelitian terdahulu menggunakan teknik analisis wawancara, kuesioner dan observasi, sedangkan pada penelitian ini menggunakan teknik analisis wawancara, observasi dan dokumentasi. Pada penelitian terdahulu fokus meneliti penerapan sistem syariah dan penjualan produk MLM syariah studi kasus toko *shad network* cabang Aceh Besar, sedangkan pada penelitian ini fokus meneliti bisnis *Multi Level Marketing* dengan studi kasus PT. Melia Sehat Sejahtera di kalangan mahasiswa Jember.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Ayu Mufriani pada tahun 2022 Program Studi Ekonomi Syariah Pascasarjana, Universitas Islam Negeri Mataram. Yang berjudul “Strategi Bisnis *Multi Level Marketing* Pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Marketing Syariah (Studi Pada PT. Melia Sehat Sejahtera Kota Mataram)”.

Adapun tujuan penelitian yakni untuk menelaah strategi eksistensi bisnis *Multi Level Marketing* Melia Sehat Sejahtera di Kota Mataram pada masa pandemi Covid-19, Untuk menganalisis pandangan marketing syariah terhadap strategi eksistensi bisnis *Multi Level Marketing* Melia Sehat Sejahtera di Kota Mataram pada masa pandemi Covid-19. Penelitian

¹¹ Denny Ruliansyah, “Analisis Penerapan Sistem Syariah Dan Penjualan Produk *Multi Level Marketing* Syariah Dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota (Studi Kasus Toko *Shad Network Cabang Aceh Besar*)” (Skripsi: Universitas Islam Negeri Ar-raniry Banda Aceh, 2019), 80-89.

terdahulu ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, teknik pengumpulan data dilaksanakan dengan cara penggabungan dan analisis data bersifat induktif. Perspektif marketing syariah terhadap strategi bisnis *Multi Level Marketing* Melia Sehat Sejahtera di Kota Mataram pada masa pandemi Covid-19 menyatakan bahwa strategi perekrutan calon customer via online dan penjualan produk secara online Melia Sehat Sejahtera Kota Mataram pada masa pandemi Covid-19 sudah sesuai dengan prinsip-prinsip marketing syariah, hal ini berdasarkan pada teori marketing syariah yang menyatakan bahwa segala aktivitas yang dijalankan dalam kegiatan bisnis harus dilandasi atas kejujuran, keadilan, keterbukaan, dan keikhlasan sesuai dengan proses yang berprinsip pada akad bermuamalah Islami. Sedangkan strategi *door to door* Melia Sehat Sejahtera Kota Mataram pada masa pandemi Covid-19 tidak sesuai dengan prinsip-prinsip karena selama penerapan strategi *door to door* pada masa pandemi member Melia Sehat Sejahtera Kota Mataram jarang menggunakan masker dan tidak menerapkan aturan social distancing yang telah ditetapkan oleh pemerintah serta tidak memperhatikan keselamatan dan Kesehatan jiwa orang lain yang hukumnya adalah wajib untuk ditaati dan patuhi dalam Islam. Hal ini berdasarkan pada teori ketaatan terhadap pemimpin dalam islam yang menyatakan bahwa Taat adalah patuh atau berbakti atas semua arahan serta aturan aturan yang sedang belaku. Mentaati Allah berarti patuh atas perintah dan aturan-aturan yang dibuat oleh Allah dalam

segala hal, baik aturan itu berhubungan dengan sesama manusia dan makhluk yang lainnya.¹²

Kesamaan penelitian terdahulu dan penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang bisnis *Multi Level Marketing* PT melia sehat sejahtera, sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Perbedaannya yaitu pada penelitian sebelumnya meneliti strategi bisnis *Multi Level Marketing* pada masa pandemi covid-19, sedangkan pada penelitian ini meneliti eksistensi bisnis *Multi Level Marketing* dalam meningkatkan kesejahteraan anggota.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Mutmainah pada tahun 2022. Program Studi Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri Parepare. Yang berjudul “Keberadaan Usaha Rak Telur Dalam Peningkatan Kesejahteraan Bagi Pengepul Kardus Di Sidrap (Perspektif Ekonomi Islam)”.

Adapun tujuan penelitian terdahulu yakni untuk mengetahui keberadaan usah rak telur dalam peningkatan kesejahteraan bagi pengepul kardus di sidrap di tinjau dari ekonomi islam. Untuk mengetahui usaha pengepul kardus jika ditinjau dari ekonomi islam. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah fenomenologis. Penelitian ini diawali dengan melihat fenomena yang ada di kabupaten sidrap kecamatan baranti dengan melihat beberapa kegiatan ekonomi yang dilaksanakan oleh masyarakat seperti kegiatan mengumpulkan kardus. Adapun data yang dicari yaitu data kualitatif. Hasil penelitian yaitu Keberadaan usaha rak telur dapat

¹² Ayu Mufriani, “*Strategi Bisnis Multi Level Marketing Pada Masa Pandemi Covid-19 Perspektif Marketing Syariah (Studi Pada Pt. Melia Sehat Sejahtera Kota Mataram)*” (Skripsi: Universitas Islam Negeri Mataram, 2022), 50-72.

meningkatkan kesejahteraan pengepul kardus di Kecamatan Baranti Kabupaten Sidrap, hal ini dapat dilihat dari beberapa indikator kesejahteraan menurut Wilhelm kolle yaitu meningkatnya kualitas rumah, kesehatan tubuh, dan meningkatnya fasilitas pendidikan. Peningkatan kesejahteraan ini dalam ekonomi islam sejalan dengan prinsip kemaslahatan yaitu *Dharuriyya, Hajiyyat, Tahsiniyyat*.¹³

Kesamaan penelitian terdahulu dan penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang peningkatan kesejahteraan, serta sama-sama memakai metode penelitian kualitatif. Perbedaannya yaitu pada penelitian terdahulu fokus meneliti keberadaan usaha rak telur dalam peningkatan kesejahteraan bagi pengepul kardus di sidrap, sedangkan pada penelitian ini fokus meneliti bisnis *Multi Level Marketing* dalam meningkatkan kesejahteraan anggota.

6. Penelitian yang dilakukan oleh Hardiyanti Ridwan, Damayanti, Wahidayanti pada tahun 2022. Universitas Musamus Merauke dan Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai. Yang berjudul “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 penelitian terdahulu yakni untuk mengetahui peranan PT. MSI menciptakan Pribadi Mandiri Berwirausaha para mitra aktif dimasa pandemik covid 19 di Kabupaten Sinjai dan peranan PT. MSI dalam

¹³ Mutmainah, “Keberadaan Usaha Rak Telur Dalam Peningkatan Kesejahteraan Bagi Pengepul Kardus Di Sidrap (Perspektif Ekonomi Islam)”, (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2022), 50-68.

meningkatkan pendapatan para member aktif dimasa pandemik covid 19 di Kabupaten Sinjai. Metode penelitian menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan pendekatan sosiologis dan pendekatan ekonomis. Hasil penelitian yaitu 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.¹⁴

Kesamaan penelitian terdahulu dan penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang *Multi Level Marketing* dalam peningkatan kesejahteraan, dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Perbedaannya yaitu pada penelitian terdahulu fokus meneliti 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, sedangkan pada penelitian ini meneliti

¹⁴ Hardiyanti Ridwan, Damayanti, Wahidayanti, "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", *jurnal Multidisiplin Madani Vol. 2*, 2022. 46-67.

eksistensi bisnis *Multi Level Marketing* PT Melia Sehat Sejahtera dalam meningkatkan kesejahteraan anggota dikalangan mahasiswa Jember.

7. Penelitian yang dilakukan oleh Hilyatuljanna pada tahun 2021. Jurusan Manajemen, Universitas Muhammadiyah Makassar. Yang berjudul “Eksistensi Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Desa Timbuseng Kabupaten Gowa”.

Adapun tujuan penelitian yakni untuk mengetahui Eksistensi Badan Usaha Milik Desa (BUMDes), untuk mengetahui Faktor dan Penghambat Badan Usaha Milik Desa. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitian terdahulu yaitu Walaupun BUMDES yang mengelola pendapatan Bumdes ini belum mampu mensejahterahkan pengurusnya. Banyak masyarakat yang tidak mengetahui apa itu lembaga ekonomi BUMDES Timbuseng dari kalangan orang tua, sehingga hal tersebut menyulitkan berkembangnya lembaga ekonomi tersebut dalam memajukan perekonomian masyarakat. Melihat dari kegiatan BUMDES ini sudah jelas membantu masyarakat Timbuseng untuk lebih meningkatkan kesejahteraan karena di lihat dari 4 Program unit BUMDES yang Dijalankan tidak ada yang merugikan Masyarakat melainkan menambah atau meningkatkan pendapatan masyarakat, masyarakat telah menikmati berupa sarana dan prasarana.¹⁵

Kesamaan penelitian terdahulu dan penelitian ini yakni sama-sama meneliti tentang peningkatan kesejahteraan, dan sama-sama menggunakan

¹⁵ Hilyatuljanna, “Eksistensi Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Desa Timbuseng Kabupaten Gowa”, (Skripsi: Universitas Muhammadiyah Makassar, 2021), 35-78.

metode penelitian kualitatif. Perbedaannya yaitu pada penelitian terdahulu fokus meneliti eksistensi Bumdes dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, sedangkan pada penelitian ini fokus meneliti eksistensi bisnis *Multi Level Marketing* dalam meningkatkan kesejahteraan anggota.

8. Penelitian yang dilakukan oleh Sri Sugianti pada tahun 2019. Program Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negerisulthan Thaha Saifuddin Jambi. Yang berjudul “Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Dalam Mensejahterakan Karyawan Di Pusat Oleh-Oleh Mak Denok Desa Serdang Jaya Kabupaten Tanjung Jabung Barat”.

Adapun tujuan penelitian terdahulu yakni untuk mengetahui tingkat kesejahteraan karyawan pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Pusat Oleh-Oleh Mak Denok Desa Serdang Jaya Kabupaten Tanjung Jabung Barat, untuk mengetahui peranan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Mensejahterakan karyawan di Pusat Oleh-Oleh Mak Denok Desa Serdang Jaya Kabupaten Tanjung Jabung Barat, untuk mengetahui kendala Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Mensejahterakan karyawan di Pusat Oleh-Oleh Mak Denok Desa Serdang Jaya Kabupaten Tanjung Jabung Barat. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian yakni Kesejahteraan yang diukur dari salah satu indikator yaitu pendapatan dan memiliki banyak aspek kesejahteraan diantaranya yaitu pendidikan. Umkm Berpengaruh positif terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitar menjadi lebih sejahtera, salah satu indikator kesejahteraan masyarakat

adalah dengan bertambahnya pendapatan seseorang maka bisa dikatakan semakin tinggi juga tingkat kesejahteraan orang tersebut. Dengan adanya UMKM tersebut memiliki peran yang sangat penting bagi kesejahteraan masyarakat dan menambah pendapatan masyarakat sekitar sehingga dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari seperti pangan, maupun kebutuhan lainnya seperti tempat tinggal, kesehatan keluarga dan kebutuhan akan pendidikan anak-anak mereka dan buka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar untuk membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kendala SDM yang terbatas dan jaringan usaha sedangkan dari *factor eksternal* yaitu terbatasnya sarana prasarana, iklim usaha, otonomi daerah dan perdagangan bebas.¹⁶

Kesamaan penelitian terdahulu dan penelitian ini yakni sama-sama meneliti peran usaha dalam mensejahterakan anggota, dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya yaitu pada penelitian terdahulu fokus meneliti peran umkm dalam mensejahterakan karyawan dipusat oleh-oleh mak denok desa serdang Jaya Kabupaten Tanjung Jabung Barat, sedangkan pada penelitian ini fokus meneliti eksistensi bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera dalam meningkatkan kesejahteraan anggota di kalangan mahasiswa jember.

9. Penelitian yang dilakukan oleh Herli Yanti pada tahun 2021. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan

¹⁶ Sri Sugianti, “*Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Dalam Mensejahterakan Karyawan Di Pusat Oleh-Oleh Mak Denok Desa Serdang Jaya Kabupaten Tanjung Jabung Barat*”, (Skripsi: Universitas Islam Negerisulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2019), 47-55.

Lampung. Yang berjudul “Analisis Kemampuan Manajemen Dan Strategi Bisnis Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam”.

Adapun tujuan penelitian terdahulu yakni untuk mengetahui dan menjelaskan kemampuan manajemen dan strategi bisnis terhadap peningkatan kesejahteraan ekonomi pada industri keripik Aca Pekon Sebarus Kecamatan Balik Bukit Kabupaten Lampung Barat, untuk memahami dan menjelaskan kemampuan manajemen dan strategi bisnis terhadap peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat pada industri keripik Aca dalam perspektif ekonomi Islam. Penelitian menggunakan penelitian kualitatif dengan melaksanakan pengkajian data deskriptif. Hasil penelitian terdahulu yakni Kesejahteraan masyarakat menengah ke bawah dapat direpresentasikan dari tingkat hidup masyarakat. Tingkat hidup masyarakat ditandai dengan terentaskannya dari kemiskinan, tingkat kesehatan yang lebih baik, perolehan tingkat pendidikan yang lebih tinggi, dan tingkat produktivitas masyarakat. Dalam ekonomi islam memberikan penjelasan bahwa kesejahteraan dilakukan melalui pemenuhan semua kebutuhan pokok semua manusia, menghapus semua kesulitan dan ketidaknyamanan, serta meningkatkan kualitas kehidupan secara moral dan material. Dalam pandangan Islam, kehidupan yang baik (kesejahteraan)

terdiri dari dua unsur indikator yang saling melengkapi satu dengan yang lainnya yaitu: unsur Materi dan unsur spiritual.¹⁷

Kesamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yakni sama-sama meneliti tentang bisnis dalam meningkatkan kesejahteraan, dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya yakni pada penelitian terdahulu fokus meneliti kemampuan manajemen dan strategi bisnis terhadap peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat dalam perspektif ekonomi islam, sedangkan pada penelitian ini fokus meneliti eksistensi bisnis *Multi Level Marketing* dalam meningkatkan kesejahteraan anggota.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Persamaan	Perbedaan
1.	Bantu Tampubolon dan Martin Luter Purba, 2015.	sama-sama meneliti tentang <i>Multi Level Marketing</i>	pada penelitian terdahulu menggunakan metode <i>explanatory</i> , sedangkan pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Pada penelitian terdahulu fokus meneliti pengaruh komitmen organisasional dan kepuasan hubungan kerja terhadap kreativitas strategi pemasaran untuk meningkatkan kinerja bisnis <i>ibo</i> , sedangkan pada penelitian ini fokus meneliti eksistensi bisnis MLM PT. Melia Sehat Sejahtera dalam meningkatkan kesejahteraan

¹⁷ Herli Yanti, "Analisis Kemampuan Manajemen Dan Strategi Bisnis Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam", (Skripsi: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2021), 35-57.

			anggota dikalangan mahasiswa Jember
2.	Siti Jumaida, 2018.	sama-sama meneliti tentang <i>Multi Level Marketing</i> terhadap kesejahteraan anggota.	pada penelitian terdahulu memakai metode penelitain kuantitatif dengan pendekatan korelasional sedangkan pada penelitian ini memakai metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pada penelitian terdahulu fokus meneliti pengaruh penjualan <i>Multi Level Marketing</i> Hni (Herbal Network Internasional) Terhadap Kesejahteraan Anggota Menurut Perspektif Ekonomi Islam, sedangkan pada penelitian ini Eksistensi Bisnis <i>Multi Level Marketing</i> PT. Melia Sehat Sejahtera Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota Di Kalangan Mahasiswa Jember.
3.	Denny Ruliansyah, 2019.	sama-sama meneliti tentang <i>Multi Level Marketing</i> dalam meningkatkan kesejahteraan anggota	pada penelitian terdahulu menggunakan teknik analisis wawancara, kuesioner dan observasi, sedangkan pada penelitian ini menggunakan teknik analisis wawancara, observasi dan dokumentasi. Pada penelitian terdahulu fokus menelitia penerapan sistem syariah dan penjualan produk mlm syariah studi kasus toko <i>shad network</i> cabang Aceh Besar , sedangkan pada penelitian ini fokus meneliti bisnis multi level marketung dengan studi kasus PT. Melia Sehat Sejahtera di kalangan mahasiswa

			Jember.
4.	Sri Sugianti, 2019.	sama-sama meneliti peran usaha dalam mensejahterakan anggota, dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.	pada penelitian terdahulu fokus meneliti peran umkm dalam mensejahterakan karyawan dipusat oleh-oleh mak denok desa serdang Jaya Kabupaten Tanjung Jabung Barat, sedangkan pada penelitian ini fokus meneliti eksistensi bisnis <i>Multi Level Marketing</i> PT. Melia Sehat Sejahtera dalam meningkatkan kesejahteraan anggota di kalangan mahasiswa jember.
5.	Maharani, 2020.	sama-sama meneliti tentang eksistensi <i>Multi Level Marketing</i> dalam meningkatkan kesejahteraan anggota, menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian lapangan	pada penelitian terdahulu meneliti <i>Multi Level Marketing</i> tiens syariah di kota Parepare, sedangkan pada penelitian ini meneliti <i>Multi Level Marketing</i> PT melia sehat sejahtera di kalangan mahasiswa Jember.
6.	Herli Yanti, 2021.	sama-sama meneliti tentang bisnis dalam meningkatkan kesejahteraan, dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif	pada penelitian terdahulu fokus meneliti kemampuan manajemen dan strategi bisnis terhadap peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat dalam perspektif ekonomi islam, sedangkan pada penelitian ini fokus meneliti eksistensi bisnis <i>Multi Level Marketing</i> dalam meningkatkan kesejahteraan anggota.
7.	Hilyatuljanna, 2021.	sama-sama meneliti tentang peningkatan kesejahteraan, dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.	pada penelitian terdahulu fokus meneliti eksistensi Bumdes dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, sedangkan pada penelitian ini fokus meneliti eksistensi bisnis <i>Multi Level</i>

			<i>Marketing</i> dalam meningkatkan kesejahteraan anggota.
8.	Ayu Mufriani, 2022.	sama-sama meneliti tentang bisnis <i>Multi Level Marketing</i> PT melia sehat sejahtera, sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif	pada penelitian sebelumnya meneliti strategi bisnis <i>Multi Level Marketing</i> pada masa pandemi covid-19, sedangkan pada penelitian ini meneliti eksistensi bisnis <i>Multi Level Marketing</i> dalam meningkatkan kesejahteraan anggota
9.	Hardiyanti Ridwan, Damayanti, Wahidayanti, 2022.	sama-sama meneliti tentang <i>Multi Level Marketing</i> dalam peningkatan kesejahteraan, dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif	pada penelitian terdahulu fokus meneliti peranan <i>Multi Level Marketing</i> pada masa pandemi covid 19 dalam menciptakan pribadi mandiri berwirausaha dan peningkatan kesejahteraan para mitra pt. msi yang aktif di kabupaten sinjai, sedangkan pada penelitian ini meneliti eksistensi bisnis <i>Multi Level Marketing</i> PT Melia Sehat Sejahtera dalam meningkatkan kesejahteraan anggota kalangan mahasiswa Jember.
10.	Mutmainah, 2022.	sama-sama meneliti tentang peningkatan kesejahteraan, serta sama-sama memakai metode penelitian kualitatif.	pada penelitian terdahulu fokus meneliti keberadaan usaha rak telur dalam peningkatan kesejahteraan bagi pengepul kardus di sidrap, sedangkan pada penelitian ini fokus meneliti bisnis <i>Multi Level Marketing</i> dalam meningkatkan kesejahteraan anggota

Sumber: Data diolah oleh peneliti dari peneliti terdahulu

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu dapat diketahui bahwa diantara penelitian-penelitian tersebut mempunyai topik pembahasan yang sama,

akan tetapi fokus dari setiap penelitian berbeda-beda. Perbedaan tersebut dapat dilihat dari metode yang digunakan. Pada penelitian ini penulis secara khusus mengkaji tentang eksistensi MLM (*Multi Level Marketing*) dikalangan mahasiswa. Sedangkan metode analisis yang digunakan yaitu berupa reduksi dan penyajian data.

B. Kajian Teori

1. Eksistensi

a. Pengertian Eksistensi

Pengertian eksistensi menurut KBBI berasal dari bahasa latin *existere* yaitu muncul, ada, timbul, memiliki keberadaan aktual. *Existere* disusun dari *ex* artinya keluar dan *sistere* artinya tampil atau muncul. Terdapat beberapa pengertian tentang eksistensi yang dijelaskan menjadi 4 yakni apa yang ada, apa yang memiliki aktualitas, segala sesuatu yang dialami dan menekankan baha sesuatu itu ada, kesempurnaan.

Istilah eksistensi berasal dari kata *existra* yaitu eks adalah keluar, kemudian *sister* yaitu ada atau berada. Dengan demikian eksistensi memiliki arti sebagai sesuatu yang sanggup keluar dari keberadaannya atau segala sesuatu yang mampu melampaui dirinya sendiri.

Eksistensi ialah proses dinamis, sesuatu atau mengada. Ini sesuai dengan asal kata eksistensi itu sendiri, yakni *existere*, artinya keluar dari, melampaui atau mengatasi. Jadi eksistensi tidak bersifat

kaku atau terhenti, melainkan lentur atau kenyal dan mengalami perkembangan atau sebaliknya kemunduran tergantung pada kemampuan dalam mengaktualisasikan potensi-potensinya. Eksistensi adalah keberadaan, kehadiran yang mengandung unsur bertahan yang menyangkut kehidupan dan juga bisa menggambarkan pekerjaan seseorang dan aktivitas seseorang dalam sebuah kegiatan. Eksistensi adalah keberadaan, kehadiran yang mengandung unsur bertahan.

Adapun pengertian eksistensi berdasarkan pendapat para ahli sebagai berikut:

- 1) Menurut Abidin Zaenal, eksistensi yakni proses dinamis, suatu yang menjadi mengada, eksistensi menjadi sebuah hal yang mengalami perkembangan atau kemunduran yang tergantung pada kemampuan atau potensi orang yang memiliki eksistensi dalam kehidupannya.
- 2) Menurut Nadia Juli Indrani, eksistensi bisa dikenal dengan istilah keberadaan. Dimana keberadaan yang dimaksud adalah adanya pengaruh atas ada atau tidak adanya kita. Eksistensi dalam tulisan ini memiliki arti yang berbeda, eksistensi yang dimaksud adalah mengenai keberadaan aturan atau hukum yang mengakibatkan perubahannya suatu hal.¹⁸

¹⁸ Maharani, "Eksistensi *Multi Level Marketing* Tiens Syariah Dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota Di Kota Parepare", (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2020), 10-11.

b. Indikator Eksistensi

Istilah Eksistensi berasal dari *existra* yaitu *exs* yang berarti keluar dan *sister* berarti ada atau berada. Dengan begitu eksistensi adalah sesuatu yang dianggap keluar dari keberadaannya atau sesuatu yang mampu melampaui dirinya sendiri.¹⁹

2. Peningkatan Kesejahteraan

a. Pengertian Kesejahteraan

Ukuran keberhasilan dalam bisnis MLM dan support sistem One Vision diukur dari kesuksesan di lima aspek kehidupan, sisi kehidupan dan sosial seseorang menjadi bagian yang tidak terpisahkan, bahkan menjadi aspek pendukung seseorang. Ada lima aspek kehidupan yang harus menjadi tolak ukur seseorang. Karena sukses tidak diukur dari materi saja. Seseorang bisa dikatakan sukses di bisnis ini jika telah memenuhi aspek kehidupan sebagai berikut:

- 1) Sukses materi, materi adalah ukuran umum untuk menilai kesuksesan. Jadi, orang sukses harus memiliki penghasilan yang besar. Kehidupan orang sukses secara materi memang berada di atas rata-rata. Namun, sukses materi saja tidak cukup.
- 2) Sukses keluarga, sulit diterima jika seseorang sukses materi tapi keluarganya berantakan. Boleh saja seseorang mempunyai perusahaan banyak tapi bercerai dengan istri/suami, atau mungkin tidak ada waktu untuk anak karena terlalu sibuk untuk berbisnis.

¹⁹ Fauzah Norhidayah, *Konsep Teori Eksistensialisme*, <https://id.wikipedia.org/wiki/Eksistensi> (23 Juni 18 pukul 13.30) .

Jadi orang sukses harus memiliki waktu untuk keluarga.

- 3) Sukses sosial, sebagai makhluk sosial manusia membutuhkan pergaulan dengan manusia lain. Kehidupan sosial menjadi penyeimbang untuk menciptakan kehidupan yang sempurna.
- 4) Sukses kesehatan, karena kesuksesan materi, keluarga, dan sosial tidak berarti apapun jika kita sakit. Jadi kita harus punya banyak waktu untuk menjaga kesehatan. Misalnya dengan olahraga rutin.
- 5) Sukses rohani, tiada arti sebuah kesuksesan jika sisi rohani diabaikan. Karena semakin tinggi kesuksesan seseorang semakin besar juga godaannya. Misalnya sombong, berfoya-foya dan sebagainya. Dengan kesuksesan rohani kita akan terhindar dari hal negatif dan inilah puncak kesuksesan.

Kesejahteraan berasal dari kata sejahtera yang mempunyai makna aman, sentosa, makmur, dan selamat (terlepas dari segala macam gangguan, kesukaran, dan sebagainya). Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, peningkatan adalah suatu proses, cara atau meningkatkan suatu usaha atau kegiatan yang dilakukan oleh suatu organisasi/perusahaan guna mencapai hasil yang maksimal atau lebih baik lagi. Kata sejahtera mengandung pengertian dari bahasa sansekerta yaitu cetera yang berarti payung.

Kesejahteraan merupakan kondisi dimana masyarakat terpenuhi standar kebutuhan fisik minimum mereka, termasuk kebutuhan psikis dan sosial, sehingga masyarakat dapat merasa baik

dan aman serta mampu menjalankan fungsi sosialnya. Menurut Torado kesejahteraan menengah ke bawah dapat direpresentasikan dari tingkat hidup masyarakat. Tingkat hidup masyarakat ditandai oleh terentaskan kemiskinan, tingkat kesehatan yang lebih baik, memperoleh tingkat pendidikan yang lebih tinggi, dan peningkatan produktivitas masyarakat.

Semua itu merupakan cerminan dari peningkatan tingkat pendapatan masyarakat golongan menengah ke bawah. Dimensi kesejahteraan masyarakat hanya dapat disadari sangat luas dan kompleks sehingga suatu taraf kesejahteraan hanya dapat dinilai melalui indikator-indikator yang terukur dari berbagai aspek pembangunan.

Manusia dapat dikatakan sukses bila dapat memberikan kesempatan orang lain sukses. Sukses dimulai dari diri sendiri dengan mengubah cara berfikir dan bertindak layaknya orang sukses. Sukses perlu proses dan terkadang sampai harus hati tergores untuk menggapai sukses.

b. Indikator Kesejahteraan

Banyak indikator yang biasanya dijadikan tolak ukur terhadap terjadinya peningkatan kesejahteraan masyarakat, antara lain melalui peningkatan pendapatan masyarakat, yang dalam survei sosial ekonomi nasional di ukur dengan pendekatan sebagai berikut:

1) Pendapatan

Menurut BPS (Badan Pusat Statistik) pendapatan adalah seluruh penghasilan yang diterima baik sektor formal maupun non formal yang dihitung dalam jangka waktu tertentu. Pendapatan merupakan jumlah barang dan jasa yang memenuhi tingkat hidup masyarakat, di mana dengan adanya pendapatan yang dimiliki oleh setiap jiwa disebut dengan pendapatan perkapita di mana pendapatan perkapita menjadi tolok ukur kemajuan atau perkembangan ekonomi.

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu.

2) Kesehatan

Untuk mewujudkan pelayanan kesehatan yang baik sudah dibentuk Undang- Undang No.36 Tahun 2009 tentang kesehatan Perundang-undangan tersebut mengatur secara jelas, cermat dan lengkap setiap aspek kesehatan. Perbaikan akses terhadap konsumsi pelayanan sosial (pendidikan, kesehatan dan

gizi) merupakan alat kebijakan penting dalam strategi pemerintah secara keseluruhan untuk mengurangi angka kemiskinan dan memperbaiki kesejahteraan penduduk Indonesia.

Perluasan ruang lingkup dan kualitas dari pelayanan-pelayanan pokok tersebut membutuhkan investasi pada modal manusia yang pada akhirnya akan meningkatkan produktivitas golongan miskin tersebut. Pada waktu bersamaan, pelayanan-pelayanan tersebut secara langsung mampu memuaskan konsumsi atas kebutuhan pokok.

3) Pendidikan

Pengertian pendidikan Pasal 1 dalam UU RI No. 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, Menjelaskan bahwa Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan akhlak mulia serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara.

Bimbingan yang diberikan kepada anak dalam masa pertumbuhan dan perkembangannya untuk mencapai tingkat kedewasaan dan bertujuan untuk menambah ilmu pengetahuan, membentuk karakter diri, dan mengarahkan anak untuk menjadi

pribadi yang lebih baik. Pendidikan juga bisa diartikan sebagai usaha sadar yang bertujuan untuk menyiapkan peserta didik dalam belajar melalui suatu kegiatan pengajaran, bimbingan dan latihan demi peranannya di masa yang akan datang.

4) Tabungan

Masyarakat yang memiliki produktifitas yang tinggi, modal usaha ini dapat di himpun melalui tabungan, baik swasta maupun pemerintah. Sejarah perkembangan ekonomi di Eropa menunjukkan bahwa sektor primer telah berhasil menciptakan surplus yang merupakan awal dari proses pembentukan modal (*capital formation*) Investasi, baik untuk industrialisasi maupun perdagangan bisa didukung oleh ketersediaan modal yang dibentuk oleh surplus dan tabungan masyarakat. Dengan demikian, jumlah tabungan masyarakat (*domesticsaving*) dapat dijadikan salah satu indikator pembangunan.

Tingkat kesejahteraan dan kepuasan adalah dua pengertian yang saling berkaitan. Tingkat kepuasan merujuk kepada keadaan individu atau kelompok, sedangkan tingkat kesejahteraan mengacu pada komunitas atau masyarakat luas. Kesejahteraan adalah kondisi agregat dari kepuasan individu-individu.

Beberapa definisi tentang Kesejahteraan dalam kamus besar bahasa indonesia (KBBI) pusat bahasa adalah hal atau keadaan sejahtera, keamanan, keselamatan, dan ketentraman. Kesejahteraan

dalam istilah umum, sejahtera menunjukkan keadaan yang baik, kondisi manusia di mana orang-orangnya dalam keadaan makmur, dalam keadaan sehat dan damai.²⁰

3. *Multi Level Marketing*

a. *Ruang Lingkup Multi Level Marketing*

Multi Level Marketing MLM adalah suatu konsep pendistribusian produk atau jasa sehingga konsumen dapat ikut pula merasakan manfaat keuntungan dari perusahaan jika ia menjadi pelanggan tetap dan terdaftar sebagai anggota atau mitraniaga. Jika mitraniaga mengajak orang lain untuk menjadi anggota pula sehingga jaringan pelanggan pasar semakin besar/dan luas, itu artinya mitraniaga telah berjasa mengangkat omset perusahaan. Atas dasar itulah kemudian perusahaan berterimakasih dengan bentuk memberi sebagian keuntungannya kepada mitraniaga yang berjasa dalam bentuk insentif berupa bonus. Bonus, baik bonus bulanan, tahunan ataupun bonus-bonus lainnya. Semakin banyak anggota yang direkrut atau semakin besar jaringan yang dibangunnya, maka semakin besar pula bonus yang akan diterima oleh mitraniaga, yang pada suatu hari nanti seorang mitraniaga bisa memperoleh bonus sampai jutaan rupiah perbulannya. Diakui pula bahwa konsep MLM inilah satu-satunya konsep pemasaran terbaik untuk saat ini. Atas perkembangan ini diprediksikan pada tahun 2003 nanti hampir seluruh perusahaan

²⁰ Maharani, "Eksistensi *Multi Level Marketing* Tiens Syariah Dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota Di Kota Parepare", (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2020), 20-24.

akan menggunakan konsep MLM untuk memasarkan produk-produknya.²¹

Konsep MLM pertama dicetuskan oleh *NUTRILITE* sebuah perusahaan AS pada tahun 1939. Saat ini MLM di seluruh dunia telah mencapai jumlah sekitar 10.000 an, di Indonesia jumlah MLM yang ada mencapai jumlah 1500an, salah satunya adalah PT. *AHAD-NET INTERNASIONAL* Menurut data di internet, menunjukkan bahwa setiap hari muncul 10 orang millionar dan jutawan baru karena mereka sukses menjalankan bisnis MLM. Di AS, 50% penduduknya kaya karena mereka sukses dari bisnis MLM, begitu pula di Malaysia. Kini jumlah MLM di Malaysia telah mencapai sekitar 2000-an dengan jumlah penduduk 20 jutaan. Diprediksikanlah pada tahun 2003 nanti 2000 MLM dari Malaysia akan masuk ke Indonesia seluruhnya.²²

MLM adalah sistem penjualan yang memanfaatkan konsumen sebagai tenaga penyalur secara langsung. Sistem penjualan ini menggunakan beberapa *level* (tingkatan) di dalam pemasaran barang dagangannya. Promotor (*upline*) adalah anggota yang sudah mendapatkan hak keanggotaan terlebih dahulu, sedangkan bawahan (*downline*) adalah anggota baru yang mendaftar atau direkrut oleh promotor. Akan tetapi, pada beberapa sistem tertentu, jenjang

²¹ Amiruddin, *Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syariah* (Gowa, 2021: Pusaka Almaida), 9.

²² Amiruddin, *Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syariah*, 9.

keanggotaan ini bisa berubahubah sesuai dengan syarat pembayaran atau pembelian tertentu.²³

Komisi yang diberikan dalam pemasaran berjenjang dihitung berdasarkan banyaknya jasa distribusi yang otomatis terjadi jika bawahan melakukan pembelian barang. Promotor akan mendapatkan bagian komisi tertentu sebagai bentuk balas jasa atas perekrutan bawahan.²⁴

Harga barang yang ditawarkan di tingkat konsumen adalah harga produksi ditambah komisi yang menjadi hak konsumen karena secara tidak langsung telah membantu kelancaran distribusi. Untuk menjadi keanggotaan MLM, seseorang biasanya diharuskan mengisi formulir dan membayar uang dalam jumlah tertentu dan kadang diharuskan membeli produk tertentu dari perusahaan MLM tersebut, tetapi kadang ada yang tidak mensyaratkan untuk membeli produk tersebut. Pembayaran dan pembelian produk tersebut sebagai syarat untuk mendapatkan point tertentu.

Kadang point bisa didapatkan oleh anggota jika ada pembelian langsung dari produk yang dipasarkan, maupun melalui pembelian tidak langsung melalui jaringan keanggotaan. Tetapi kadang point bisa diperoleh tanpa pembelian produk, namun dilihat dari banyak dan sedikitnya anggota yang bisa direkrut oleh orang tersebut, yang sering disebut dengan pemakelaran.

²³ Amiruddin, *Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syariah*, 10

²⁴ Amiruddin, *Multi Level Marketing dalam Perspektif Ekonomi Syariah*, 10.

Berasal dari *English language* yaitu *multi* berarti tak terhingga, *level* berarti tingkatan, dan marketing berarti pemasaran. Itu artinya *Multi Level Marketing* adalah kegiatan pemasaran yang memiliki beberapa jenjang dengan membangun sebuah sistem jaringan pemasaran. Pemasaran adalah salah satu kegiatan mempromosikan suatu produk dari satu orang ke orang lain, ataupun dari sekelompok orang kepada kelompok lainnya untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan. Melalui pemasaran perusahaan mampu menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk dengan uang kepada pihak lainnya. *Marketing* dapat didefinisikan sebagai upaya mempromosikan atau menjual produk ke masyarakat. *Multi Level Marketing* merupakan sebuah ide yang memberikan kesempatan kepada pembeli untuk masuk sebagai penjual dan mendapatkan banyak keuntungan dari kerjasama atau kemitraan yang dilakukakan. Pemasaran berjenjang atau yang biasa disebut *Multi Level Marketing* (MLM).

Dalam istilah *Multi Level Marketing*, orang juga bisa disebut sebagai pedagang grosir atau mitra dagang. Jika mitra bisnis mempersilakan orang lain untuk menjadi bagian sehingga *klien* atau jaringan marketing menjadi lebih besar atau lebih luas, itu berarti bahwa mitra bisnis telah meningkatkan omset perusahaan. Atas dasar itu, perusahaan *Multi Level Marketing* kemudian memberikan apresiatif dengan memberikan sebagian keuntungannya sebagai

hadiah kepada mitra yang telah bekerja sama dengan perusahaan dan melakukan kegiatan distribusi, promosi dan penjualan kepada calon mitra dengan memberikan *reward* berupa barang atau uang.

Multi Level Marketing merupakan sebuah sistem pemasaran secara langsung tanpa menggunakan media iklan. Pemasaran dilakukan dengan cara membangun jaringan. Jaringan yang dimaksud adalah para member yang bergabung dalam perusahaan yang memiliki sistem *Multi Level Marketing*. Oleh karena itu, para member yang sudah terlebih dahulu bergabung, harus mempromosikan produk serta bisnis yang sedang mereka jalani kepada calon member agar bisa membangun sebuah jaringan. Jaringan adalah kata kunci yang harus benar-benar dipahami oleh siapapun yang ingin sukses dalam bisnis *Multi Level Marketing*. Orang-orang yang telah sukses ternyata adalah mereka yang berhasil mencari, membangun, dan merawa jaringan mereka dengan sangat baik. Salah satu strategi untuk bisa memperkuat jaringan adalah dengan terus mengadakan pertemuan atau silaturahmi. Hal ini menjadi salah satu kelebihan dari *Multi Level Marketing* bahwa setiap member akan terus dibimbing dan dilatih melalui pertemuan yang terus terjadi dan berlangsung selama proses membesarkan jaringan.²⁵

Pengiklan (*upline*) adalah seseorang yang sudah bergabung terlebih dahulu dan menjadi mitra, sedangkan bawahan (*downline*)

²⁵ Fauzia Agustini, “*Pengantar Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM1)*”, (Medan: Madenatera, 2012), 5.

adalah seseorang yang baru bergabung akibat adanya ajakan dari pengiklan yang sudah lebih dulu bergabung menjadi member. Dalam MLM dikenal istilah member, yaitu seseorang yang berperan dalam menjual barang-barang perusahaan secara tidak langsung, dengan membangun pengembangan jaringan. Bagian posisi dalam organisasi MLM ini, tidak dapat dipisahkan dari dua posisi:

- 1) Pembeli langsung sebagai anggota, melakukan pertukaran pembelian langsung, baik kepada perusahaan atau melalui distributor atau pusat stok.
- 2) Sebagai *promotor*, member menjadi penghubung antara konsumen atau calon member dengan perusahaan.²⁶



²⁶ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah Dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya* (Depok: Qultum Media, 2005), 3.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini merupakan pendekatan kualitatif deskriptif, yakni berbentuk kata, tertulis maupun secara lisan dari orang-orang serta pelaku yang diamati. Pendekatan penelitian ini ada pada buku *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Pendekatan ialah metode ataupun teknik dalam melaksanakan penelitian non-eksperimen yang dari segi tujuannya hendak diperoleh tipe atau jenis yang diambil.

Dengan menggunakan jenis penelitian lapangan ialah dimana penelitian ini dilakukan langsung dilapangan. Dengan metode kualitatif, metode kualitatif ialah suatu penelitian yang berpola investigasi langsung antara peneliti, objek yang diteliti serta orang-orang yang berada di tempat penelitian. Pada penelitian kualitatif, teori sebagai pedoman supaya penelitian tidak melenceng dari kenyataan di lapangan.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut akan dilakukan. Adapun lokasi penelitian yang dilakukan oleh peneliti yakni Jalan Kartanegera no 2 Jember. Alasan peneliti memilih lokasi ini ialah karena pusat kantor berada di lokasi tersebut.

C. Subyek Penelitian

Dalam mendukung data penelitian, peneliti mencari serta mengumpulkan data yang diperoleh dari informasi dengan memakai Metode

purposive, ialah metode menentukan kriteria terhadap sampel yang akan diteliti terutama orang yang dirasa mengetahui apa yang hendak kita teliti. Metode ini diharapkan bisa memberikan informasi sedalam-dalamnya, seluas-luasnya, serta sedetail mungkin tentang informasi yang hendak digali.

Dalam penelitian ini, subjek yang dijadikan sebagai sumber penelitian yakni:

- a. Rendy Prayudha : *Leader*
- b. Diaz Muhammad Irsyadi : *Member dan Leader*
- c. Naba Alief Ashshiddiqi : *Member*
- d. Vincensia Vonny : *Member*
- e. Ali Makki : *Member*

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan metode yang dapat digunakan peneliti untuk mengumpulkan data yang bersumber dari penelitian lapangan, adapun metode pengumpulan data yang dilakukan ialah:

1. Observasi

Observasi dalam penelitian kualitatif diwajibkan terjun kelapangan. Peneliti melaksanakan observasi keadaan di PT. Melia Sehat Sejahtera Mengenai Eksentasi Bisnis *Multi Level Marketing* PT Melia Sehat Sejahtera dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota Di Kalangan Mahasiswa Jember. Di dalam pengamatan ini peneliti melaksanakan observasi selama satu setengah bulan, terhitung saat sebelum peneliti menentukan informan sampai pengujian keabsahan

data. Pada perkembangannya, observasi telah menjadi salah satu bentuk metode ilmiah, dengan kemunculan observasi sebagai metode ilmiah, tentu menambah variasi metode pengumpulan data, yang dapat digunakan dalam menggali informasi dunia (Hasyim, 2016)²⁷.

Penelitian ini memakai observasi non-partisipan yakni metode pengumpulan data dengan pengamatan dimana peneliti tidak terlibat langsung serta hanya sebagai pengamat independen.¹ Data yang akan diperoleh merupakan data-data tentang Eksentasi Bisnis *Multi Level Marketing* PT Melia Sehat Sejahtera dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota Di Kalangan Mahasiswa Jember. Dalam hal ini, peneliti melaksanakan observasi via *online* dan juga observasi langsung terhadap PT. Melia Sehat Sejahtera.

2. Wawancara

Metode wawancara merupakan tata cara pengumpulan data yang dilakukan melalui obrolan ataupun tanya jawab dengan maksud tertentu untuk mengumpulkan informasi. Obrolan tersebut dilakukan oleh dua pihak ialah *interviewer* serta pihak yang memberikan jawaban. Wawancara dimaksudkan guna bisa mendapatkan suatu data berbentuk informasi dari informan, serta peneliti dapat menjabarkan lebih luas mengenai informasi tersebut melalui pengolahan data. Sehingga wawancara dapat memungkinkan peneliti supaya mengetahui eksistensi bisnis MLM yang diterapkan PT. Melia Sehat Sejahtera.

²⁷ Hasyim Hasanah “*Teknik-Teknik Observasi (Sebuah Alternatif Metode Pengumpulan Data Kualitatif Ilmu-Ilmu Sosial, Volume 8, Nomor 1, Juli 2016* ”

Peneliti mewawancarai beberapa narasumber yang dianggap relevan dengan objek penelitian. Narasumber tersebut dianggap relevan sebab terletak dalam wilayah bisnis *Multi Level Marketing* dalam meningkatkan kesejahteraan anggota. Data yang hendak diperoleh merupakan data- data tentang Eksentasi Bisnis *Multi Level Marketing* PT Melia Sehat Sejahtera dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota Di Kalangan Mahasiswa Jember.

3. Dokumentasi

Tahap dokumentasi dilakukan guna memperkuat data hasil dari wawancara serta observasi. Pengumpulan data melalui dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data berbentuk foto, catatan, dokumen yang terkait dengan penelitian, dan rekaman suara, sebab dokumentasi menampilkan suatu kenyataan yang sudah berlangsung. Dokumentasi ini dilakukan dengan seizin informan. Data yang diperoleh merupakan dokumentasi yang berbentuk gambar, catatan lapangan serta lain- lain.

E. Analisis Data

Analisis data ialah upaya dalam menguraikan suatu permasalahan ataupun fokus kajian yang menjadi bagian-bagian sehingga susunan serta tatanan bentuk sesuatu yang dijabarkan terlihat dengan jelas serta mudah dicerna ataupun ditangkap maknanya.¹ Analisis data menggunakan pendapat Milen dan Huberman, yaitu:

1. Pengumpulan data

Pengumpulan data adalah kegiatan mencari data di lapangan yang akan digunakan untuk menjawab permasalahan penelitian. Validitas pengumpulan data serta kualifikasi pengumpul data sangat diperlukan untuk memperoleh data yang berkualitas.

2. Reduksi data

Reduksi data ialah pemilihan, pengelompokan serta pemilihan data yang difokuskan pada hal penting sesuai tema serta polanya.

3. Penyajian data

Penyajian data dimaksudkan untuk menciptakan pola yang bermakna dan memberikan kemungkinan adanya untuk menarik kesimpulan. Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk penjelasan singkat, bagan ataupun sejenisnya. Umumnya penyajian data yang dilakukan dalam penelitian kualitatif merupakan penyajian data dalam bentuk bacaan yang bersifat naratif.

4. Kesimpulan

Kesimpulan ialah hasil dari analisis data. Kesimpulan juga bisa dikatakan dengan hasil temuan dari suatu penelitian. Penemuan bisa berupa deskriptif yang sebelumnya masih samar-samar, setelah diteliti menjadi jelas. Bisa berupa hubungan kausal ataupun interaktif, hipotesis ataupun teori.¹

F. Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep yang menunjukkan kesahihan serta keadaan data dalam suatu penelitian. Tujuan dari teknik keabsahan data ialah untuk meningkatkan keakuratan dari suatu penelitian yang diteliti. Dalam keabsahan data penelitian memakai teknik triangulasi, yakni metode pemeriksaan keabsahan data yang menggunakan sesuatu diluar data untuk kepentingan pengecekan ataupun perbandingan terhadap data itu. Alasannya sebab peneliti beranggapan bahwa triangulasi data lebih cepat dalam pengecekan validitas data dalam penelitian. Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini ialah triangulasi sumber.

Dengan triangulasi peneliti dapat melaksanakan pengecekan kembali temuannya dengan jalur membandingkan dengan berbagai sumber, metode, ataupun teori. Disini peneliti memakai 2 Triangulasi yaitu Triangulasi sumber dan Triangulasi waktu antara kalain:

- a. Triangulasi sumber dapat dilakukan dengan:
 - 1) Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
 - 2) Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
 - 3) Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu.
 - 4) Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan masyarakat dari berbagai kelas.

5) Membandingkan hasil wawancara dengan isi dokumen yang berkaitan.

b. Triangulasi Waktu

Triangulasi waktu digunakan untuk validitas data yang berkaitan dengan perubahan suatu proses dan perilaku manusia, karena perilaku manusia mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Untuk mendapatkan data yang sah melalui observasi peneliti perlu mengadakan pengamatan tidak hanya satu kali pengamatan saja.

G. Tahap-Tahap Penelitian

Pada tahapan ini ditetapkan apa saja yang wajib dilakukan sebelum peneliti terjun ke lapangan objek studi penelitian. Ada 7 hal yang wajib dilakukan serta dimiliki oleh seorang peneliti.

1. Menyusun rancangan penelitian

Kualitas keluaran penelitian ditentukan oleh ketepatan rancangan penelitian dan pemahaman dalam penyusunan teori. Metode serta teknik penelitian disusun menjadi rancangan penelitian.

2. Memilih lapangan penelitian

Pemilihan lapangan penelitian wajib memikirkan apakah ada kesesuaian antara teori dengan realitas yang berada di lapangan. Penelitian dilakukan di PT. Melia Sehat Sejahtera. pada penelitian ini akan diamati dan diverifikasi secara nyata pada saat penelitian berlangsung.

3. Mengurus perizinan

Dalam hal ini peneliti mencantumkan keinginannya untuk mengadakan penelitian. Hal ini dibutuhkan untuk kepentingan kelancaran penelitian yang hendak dilakukan. Penelitian ini meminta izin kepada pihak PT Melia Sehat Sejahtera, setelah itu diserahkan kepada pihak kampus. Untuk mengetahui apakah penelitian ini diizinkan atau tidak.

4. Menilai keadaan lapangan

Menilai keadaan lapangan berarti memahami seluruh faktor lingkungannya. Peneliti bisa mempersiapkan diri, baik fisik ataupun mental, dan juga mempersiapkan peralatan yang dibutuhkan.

5. Memilih dan memanfaatkan narasumber

Memilih dan memanfaatkan narasumber berarti menggunakan pengetahuan narasumber. Seperti halnya, permasalahan yang dituju oleh peneliti serta bersedia bekerja sama. Supaya peneliti dapat menggali informasi lebih dalam tentang suatu permasalahan yang diinginkan. Sehingga memperoleh data-data yang jelas serta tepat.

6. Menyiapkan perlengkapan penelitian

Menyiapkan perlengkapan penelitian, tidak hanya perlengkapan fisik saja, namun juga perlengkapan serta peralatan penelitian yang dibutuhkan sebelum melaksanakan penelitian.

7. Persoalan etika penelitian

Setiap peneliti harus memiliki etika, sehingga sikap etika yang menyertai penelitian juga harus disesuaikan dengan keadaan lingkungan

tempat penelitian. Peneliti wajib hormat serta mematuhi nilai- nilai yang terdapat di tempat penelitian.

8. Tahap Pekerjaan Lapangan

Setelah pekerjaan pra lapangan. Berikutnya merupakan tahap pekerjaan lapangan. Terdapat sebagian hal yang harus dipersiapkan ialah:

a. Memahami latar penelitian dan persiapan diri

Misalnya penelitian yang berlokasi di PT. Melia Sehat Sejahtera. Sehingga peneliti perlu memahami latar dari penelitian tersebut. Hal ini dilakukan guna memudahkan penelitian sehingga strategi pengumpulan data yang dilakukan menjadi efisien.

b. Memasuki lapangan

Ketika memasuki lapangan, peneliti sebaiknya menjaga hubungan antara peneliti dan subjek yang diteliti. Sehingga subjek peneliti dengan sukarela bersedia menjawab pertanyaan ataupun memberikan data yang dibutuhkan oleh peneliti.

9. Tahap Analisis Data

Tahapan terakhir dari prosedut penelitian yaitu analisis data. Pada tahap analisis data dilakukan upaya untuk memperoleh makna dan arti yang lebih luas serta mendalam dari hasil penelitian yang dilakukan. Pada tahap ini peneliti memulai menyusun laporan dari hasil penelitian yang sudah dianalisis serta ditarik kesimpulan.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah singkat PT. Melia Sehat Sejahtera

Pada awalnya perusahaan ini berdiri dengan bernama PT. Summit Indonesia, dan seiring berjalannya waktu, kemudian berganti nama PT. Melia Nature Indonesia, dan pada akhirnya secara resmi bernama PT. Melia Sehat Sejahtera. Perusahaan ini didirikan oleh Sukur H Nababan di Jakarta selatan pada tahun 2002. Dalam rangka memperkuat dan memperkokoh manajemen serta permodalan dalam PT. Summit Indonesia, maka pada pertengahan tahun 2005 kepemilikan PT. Summit Indonesia diambil alih oleh sebuah perusahaan besar dari Sidney-Australia yang bernama *Mother Nature Health Product*. Pada bulan maret 2006 PT. Melia Summit resmi berganti nama menjadi PT. Melia Nature Indonesia dengan Produk dan sistem yang sama, serta aturan yang sama seperti sebelumnya.

Perjalanan selanjutnya pada bulan maret 2006, perusahaan *Herbal Science* dari Malaysia menyuplai produk Melia Propolis dan Melia Biyang, serta membeli sebagian saham dan kepemilikan PT. Melia Nature Indonesia dari *Mother Nature Health Product*. Dengan demikian, saat ini PT. Melia Nature Indonesia dimiliki secara Bersama oleh dua perusahaan yakni *Mother Nature Health Product* dari Australia dan *Herbal Science* dari Malaysia. Lalu pada tahun 2012, PT. Melia Nature Indonesia kemudian berganti nama menjadi PT. Melia Sehat Sejahtera dan

perusahaan Herbal *Science* itulah yang kini mensupport sepenuhnya segala kegiatan dan sistem oleh PT. Melia Sehat Sejahtera.

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

2. Logo PT. Melia Sehat Sejahtera



Maksud dari logo PT. Melia Sehat Sejahtera ini yaitu:

- a. Melambangkan bendera merah putih Indonesia,
- b. Garis melengkung yang ada pada gambar diatas dimaksudkan sebagai payung,

- c. Gambar yang berwarna hijau dilambangkan sebagai keluarga indonesia, dan
- d. Garis hitam yang melambangkan lima pilar.

Maksud dari logo PT. Melia Sehat Sejahtera yaitu perusahaan melia sehat sejahtera yang berbasis kepada perusahaan (MLM) mengayomi dan melindungi segenap warga indonesia yang turut bergabung dalam organisasi dengan lima pilar yaitu pondasi dasar dari PT. Melia Sehat Sejahtera.

B. Penyajian Data

Penyajian adalah bagian mengungkapkan data yang dihasilkan dalam penelitian sesuai dengan metode dan prosedur penelitian secara sistematis serta disesuaikan dengan fokus penelitian dan analisis data yang relevan. Proses pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi, yang kemudian dilanjutkan dengan proses analisis data secara interaktif.

Adapun analisis data merupakan proses mencari dan menyusun data secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara dan catatan lapangan. Sehingga dapat mudah dipahami dan data temuannya dapat disajikan kepada orang lain. Penyajian data dan analisis ini mengacu kepada fokus penelitian, adapun fokus penelitian dalam pembahasan ini adalah sebagai berikut:

1. Mekanisme pengelolaan MLM PT. Melia Sehat Sejahtera.

a. Pendaftaran dan Pembelian Produk

1) Pendaftaran:

- a) **Proses Pendaftaran:** Individu yang tertarik untuk menjadi distributor PT Melia Sehat Sejahtera akan menjalani proses pendaftaran. Proses ini melibatkan pengisian formulir pendaftaran, menyerahkan dokumen identitas, dan pembayaran biaya pendaftaran.
- b) **Pilihan Paket Produk:** Setelah pendaftaran, distributor mungkin diberi opsi untuk memilih paket produk yang ingin mereka beli atau jual. Paket produk ini biasanya berisi berbagai produk yang ditawarkan oleh perusahaan dengan harga yang lebih murah atau diskon khusus untuk distributor baru.

2) Pembelian Produk:

- a) **Harga:** Distributor PT Melia Sehat Sejahtera mungkin memiliki akses ke produk dengan harga yang di patok oleh perusahaan. Ini memungkinkan mereka untuk membeli produk dengan harga lebih rendah daripada harga jual ritel.
- b) **Tujuan Pembelian:** Distributor kemudian menggunakan produk yang mereka beli untuk dijual kembali kepada pelanggan akhir atau untuk digunakan sendiri. Sebagian dari produk yang dibeli mungkin digunakan sebagai sampel untuk

demonstrasi produk atau untuk memperkenalkan produk kepada calon pelanggan.

- c) **Meningkatkan Volume Penjualan:** Pembelian produk oleh distributor tidak hanya membantu mereka memulai bisnis mereka, tetapi juga meningkatkan volume penjualan produk perusahaan secara keseluruhan. Hal ini dapat berkontribusi pada pertumbuhan bisnis secara keseluruhan dan memberikan manfaat finansial bagi perusahaan dan distributor.

Menurut Randy Prayudha menjelaskan mekanisme pengolahan PT Melia Sehat Sejahtera sebagai berikut:

Pertama saat kita ingin menjadi member dari PT Melia Sehat Sejahtera kita diwajibkan untuk mendaftar terlebih dahulu dengan mengisi formulir sesuai dengan identitas yang dimiliki seperti KTP. Didalam pendaftaran itu sudah termasuk memilih paket produk dan member dimana ada beberapa paket yang ditawarkan. Intinya jika ingin bergabung dengan PT Melia Sehat Sejahtera kita diwajibkan untuk mendaftar terlebih dahulu.²⁸

Hal itu juga di pertegas oleh Diaz Muhammad Irsyadi bahwa:

Betul mas karna kalau kita ingin mengembangkan usahanya yaitu mengembangkan jaringan maka kita diwajibkan untuk mendaftar terlebih dahulu, kita bisa menjadi penjual saja tetapi menurut saya itu menyulitkan kita sendiri, karna hanya mendapatkan komisi dari penjualan produk saja, tidak mendapatkan komisi bonus dari pada jaringan atau level yang kita miliki.²⁹

Dilihat dari wawancara diatas tahap awal dari mekanisme pengolahan dari PT Melia Sehat Sejahtera ini adalah dengan cara mendaftar terlebih dahulu untuk menjadi member dan menikmati komisi

²⁸ Rendy Prayudha, wawancara, Jember, 30 April 2024.

²⁹ Diaz Muhammad, wawancara, Jember, 09 Mei 2024.

yang tidak ada batasnya, serta memudahkan anggotanya untuk mendapatkan komisi yang besar. Tidak hanya menjual produknya, akan tetapi dengan mendaftarkan kita ke PT Melia Sehat Sejahtera juga mendapatkan bisnisnya juga.

Menurut Randy Prayudha terkait pembelian produk bahwa:

Pembelian produk sudah termasuk mendaftar sebagai anggota dari PT Melia Sehat Sejahtera, jadi pendaftaran dan pembelian produk adalah satu kesatuan untuk menjadi member dari pada PT Melia Sehat sejahtera.³⁰

b. Pengembangan jaringan

1) Rekrutmen Anggota Baru:

a) Distributor PT Melia Sehat Sejahtera diharapkan untuk merekrut anggota baru ke dalam jaringan mereka. Rekrutmen dilakukan dengan mengajak individu lain untuk bergabung dengan perusahaan sebagai distributor di bawah mereka.

b) Prospek rekrutan bisa berasal dari berbagai sumber, termasuk teman, keluarga, kenalan, atau orang-orang yang menunjukkan minat dalam bisnis.

2) Presentasi Produk dan Kesempatan Bisnis:

a) Distributor yang ingin merekrut anggota baru akan menyampaikan presentasi tentang produk dan kesempatan bisnis PT Melia Sehat Sejahtera. Ini bisa meliputi informasi tentang produk, kompensasi, potensi penghasilan, dan manfaat menjadi bagian dari perusahaan.

³⁰ Rendy Prayudha, wawancara, Jember, 30 April 2024.

Menurut Randy Prayudha terkait pengembangan jaringan bahwa:

Sebenarnya pengembangan jaringan ini adalah opsi bagi semua member yang ingin menjalankan bisnis ini dengan serius, karna dengan menjalankan bisnisnya maka akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar dari pada hanya menjual produknya secara konvensional. Karena ada bisnis nya seperti terlihat mengajak orang untuk bergabung, ini terlihat negatif di kalangan masyarakat, bahwa kerjanya hanya menipu orang untuk bergabung di bisnis ini, nyatanya kita menjalankan bisnisnya dengan menjual produknya dengan harga sesuai biaya pendaftaran, dan ini tidak ada yang dirugikan.³¹

Promosi berasal dari kata bahasa Inggris *promote* yang berarti “meningkatkan” atau “mengembangkan”. Pengertian tersebut jika digunakan dalam bidang penjualan berarti alat untuk meningkatkan *omzet* penjualan. Pengertian promosi dapat dipandang berbeda dalam hal produsen dan konsumen. Bagi produsen, promosi adalah kegiatan untuk menginformasikan produk atau jasa, membujuk konsumen untuk membeli serta mengingatkan para konsumen untuk tidak melupakan produk. Sementara bagi konsumen, pengertian promosi adalah komunikasi antara produsen dan konsumen. Kegiatan promosi adalah salah satu cara perusahaan (barang atau jasa) untuk meningkatkan volume penjualan produknya.³²

Bisnis dari PT melia Sehat Sejahtera bergerak dibidang pemasaran, promosi atau *marketing*, pada dasarnya target utama dalam promosi produk dari PT melia Sehat Sejahtera adalah memasarkan produknya yaitu *melia propolis*, *melia biyang*, *melia sc cleaner*, *melia platinum serum*,

³¹ Randy Prayudha, wawancara, Jember, 30 April 2024

³² Rahmad solling hamid, *manajemen pemasaran modern (Strategi dan teknik untuk kesuksesan bisnis)* (Kota Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023), 141.

melia anti-angin *whitening cream* dan *melia face care* dan *decorative*. Akan tetapi di dalam bisnis PT melia Sehat Sejahtera ini ada sistem bisnis *Multi Level Marketing*.

Menurut bapak Rendy Prayudha yang beliau sebagai *Leader* dari bisnis PT melia Sehat Sejahtera di wilayah Jember mengatakan:

PT melia Sehat Sejahtera itu bisa di bilang bisnis MLM juga, tetapi sebenarnya perusahaan kami itu menjual produk kesehatan yang di sarankan untuk dipakai sendiri, yang produk itu sangat banyak manfaatnya. Produknya PT melia Sehat Sejahtera itu ada melia propolis, melia biyang, melia cleaner, melia anti-angin *whitening* dan *melia face care* dan *decorative*. Tujuan utama juga menjual produknya, yang nilainya sama dengan member bayarnya berapa. Jadi tidak ada yang dirugikan.³³

Hal ini juga dipertegas oleh bapak Diaz Muhammad Irsyadi bahwa:

PT melia Sehat Sejahtera ini menjual produknya yang bergerak dibidang kesehatan, bukan berarti kita mengharapkan orang yang kita tawarkan itu sakit, tetapi apa tidak sebaiknya kita mencegah dulu dari pada mengobati. Harga dari produknya macam-macam karna ada beberapa produk, dan saat ada orang yang membeli produk langsung otomatis menjadi member. Dan kesempatanya sama bisa menjual produknya PT melia Sehat Sejahtera lalu mendapatkan keuntungan.³⁴

PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki berbagai jenis produk kesehatan alami yang terbaik dengan reaksi cepat tanpa efek samping, yang mampu membantu dari berbagai serangan penyakit yang disebabkan oleh virus, bakteri, dan jamur. Produk yang mampu meningkatkan daya tahan tubuh, awet muda serta meningkatkan stamina, produk kecantikan alami membantu wajah lebih cantik, lebih bersih, lebih segar, lebih putih, lebih muda serta menghilangkan flek wajah dan jerawat. Produk PT. Melia

³³ Wawancara dengan pak Rendy Prayudha.

³⁴ Diaz Muhammad, wawancara, Jember, 09 Mei 2024.

Sehat Sejahtera tidak dijual secara bebas dan diproduksi dengan proses produksi *Good Manufacturing Practice* (GMP). Proses produksi ini paling ketat, *hygienies* serta kualitas dalam proses produksi obat dan makanan kesehatan. Produk PT. Melia Sehat Sejahtera diakui oleh pemerintah Republik Indonesia dengan telah memiliki izin dari pemerintah yaitu dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM).³⁵

Dalam wawancara lain menurut Ali Makki menerangkan bahwa:

Pada saat saya pertama gabung menjadi member dari PT. Melia Sehat Sejahtera saya sangat ragu, tetapi setelah saya pelajari dan saya pahami lebih dalam, ternyata memang PT. Melia Sehat Sejahtera ini menjual produk kesehatannya, dengan menawarkan produk yang otomatis menjadi member, serta memiliki keuntungan untuk menjalankan bisnisnya, yang apabila saya bisa menjual beberapa pakatnya akan mendapatkan keuntungan tanpa saya kulakan.³⁶

Dilihat dari beberapa wawancara diatas, PT. Melia Sehat Sejahtera ini bukan hanya mengandalkan bisnis MLM yang sudah melebar beritanya, akan tetapi bisnis dari PT. Melia Sehat Sejahtera itu untuk menjual produk kesehatannya. Tujuannya agar kita memanfaatkan secara pribadi produk kesehatan yang dimiliki PT. Melia Sehat Sejahtera.

MLM adalah sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Jadi *Multi Level Marketing* adalah konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberi

³⁵ <https://meliasehatsejahtera.biz.id/melia-propolis/>

³⁶ Ali Makki, wawancara, Jember, 29 April 2024.

kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan didalam garis kemitraannya.

Menurut Vincensia Vonny dalam wawancaranya menjelaskan MLM itu sebagai berikut:

MLM itu keren banget, Ini adalah kesempatan luar biasa untuk menghasilkan uang sambil membangun bisnis sendiri. Gak seperti pekerjaan biasa, di MLM kita bisa mengatur waktu kita sendiri dan bekerja dari mana saja. Yang paling seru, kita bisa mendapatkan penghasilan yang besar dengan memanfaatkan potensi jaringan kita.

Rendy Prayudha juga menjelaskan tentang MLM sebagai berikut:

Gimana caranya? Gampang! Kamu cukup bergabung dengan perusahaan MLM yang menawarkan produk atau jasa yang kamu sukai. Terus, kamu mulai memperkenalkan produk tersebut kepada teman-teman, keluarga, atau siapa pun yang kamu kenal. Ketika mereka tertarik dan membeli produk, kamu akan mendapatkan komisi dari penjualan itu. Yang membuat MLM benar-benar mengasyikkan adalah konsep komisi berjenjangnya. Jadi, selain dari penjualan langsung yang kamu lakukan, kamu juga bisa mendapatkan komisi dari penjualan yang dilakukan oleh anggota jaringanmu. Semakin besar jaringanmu, semakin besar juga potensi penghasilanmu.³⁷

MLM juga salah satu cabang dari *direct selling* (penjualan langsung). *Direct Selling* (DS) bermakna sebagai metode penjualan barang atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka diluar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar.

Mekanisme operasional pada MLM yaitu, seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk ikut juga sebagai distributor. Kemudian orang

³⁷ Rendy Prayudha, wawancara, Jember, 30 April 2024

lain itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk ikut bergabung. Begitu seterusnya, semua yang diajak dan ikut merupakan suatu kelompok distributor yang bebas mengajak orang lain lagi sampai level yang tanpa batas. Inilah salah satu perbedaan MLM dengan pendistribusian secara konvensional yang bersifat single level. Pada sistem single level, para wiraniaga tersebut meskipun mengajak temannya, hanya sekedar pemberi referensi yang secara organisasi tidak dibawah koordinasinya melainkan terlepas. Mereka berada sejajar sama-sama sebagai distributor.

a. **Pendaftaran dan Pembelian Produk:**

- 1) Seorang individu yang tertarik untuk bergabung dengan perusahaan MLM biasanya harus mendaftar sebagai distributor. Proses pendaftaran ini mungkin melibatkan pembayaran biaya pendaftaran atau pembelian paket produk.
- 2) Setelah mendaftar, distributor memiliki opsi untuk membeli produk dari perusahaan dengan harga grosir atau diskon. Produk ini kemudian dapat dijual dengan harga jual ritel kepada pelanggan.

b. **Pengembangan Jaringan:**

- 1) Sebagai distributor, tugas utama adalah untuk memperluas jaringan penjualan dengan merekrut anggota baru. Ini dilakukan dengan mengajak orang lain untuk bergabung dengan perusahaan MLM di bawah mereka sebagai distributor baru.
- 2) Setiap distributor baru yang direkrut menjadi bagian dari jaringan distributor yang ada. Mereka kemudian memiliki kesempatan

untuk membeli produk dan menjualnya, serta merekrut distributor baru di bawah mereka sendiri.

c. Penjualan Produk:

- 1) Distributor memiliki tanggung jawab untuk mempromosikan dan menjual produk atau jasa perusahaan kepada pelanggan akhir. Mereka dapat menjual langsung kepada teman, keluarga, atau orang-orang dalam jaringan mereka.
- 2) Distributor juga dapat menggunakan strategi pemasaran lainnya, seperti pameran produk, pemasaran online, atau acara pemasaran langsung untuk meningkatkan penjualan.

d. Komisi dan Bonus:

- 1) Distributor berhak atas komisi dari penjualan produk yang mereka lakukan. Selain itu, mereka juga berpotensi mendapatkan bonus atau insentif berdasarkan volume penjualan mereka sendiri dan jaringan penjualan yang mereka bangun.
- 2) Komisi juga diberikan atas penjualan yang dilakukan oleh anggota jaringan mereka. Ini menciptakan insentif untuk membantu anggota jaringan untuk berhasil dan memperluas bisnis mereka.

e. Pelatihan dan Dukungan:

- 1) Perusahaan MLM biasanya menyediakan pelatihan, materi pemasaran, dan dukungan kepada distributor untuk membantu mereka dalam membangun bisnis mereka. Ini bisa berupa seminar,

konferensi, webinar, atau platform online yang berisi informasi dan strategi yang berguna.

Menurut Randy Prayudha menjelaskan mekanisme MLM di PT Melia Sehat Sejahtera adalah sebagai berikut:

Kita tidak bisa terlepas dari mekanisme MLM, hanya saja semua MLM memiliki perbedaan dalam mengimplementasikannya, contohnya di PT Melia Sehat Sejahtera, semua orang mengira dan menjustis bahwa yang menjadi *Leader* /anggota terlama yang akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar, sedangkan member/anggota yang baru tidak mendapatkan keuntungan yang sama, tapi nyatanya semua member mendapatkan perlakuan dan keuntungan yang sama dengan member lain, yang membedakan adalah usaha dari masing-masing member. Yang akan menjalankan bisnis ini dengan serius akan mendapatkan hasil yang lebih besar, dan yang menjalankan bisnis ini dengan santai-santai, tidak ada usaha prospek ataupun menjual produk, maka penghasilanyapun akan sedikit juga.³⁸

Dalam MLM terdapat unsur jasa. Hal ini dapat kita lihat dengan adanya seorang distributor yang menjual barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari presentasi harga barang. Selain itu, jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan, maka ia mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan.

PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan *Multi Level Marketing* yang sangat berpihak kepada member karena semua bonus-bonusnya selalu mengedepankan masa depan dan kepentingan membernya sendiri, PT. Melia Sehat Sejahtera tidak sama dengan apa yang sebenarnya orang-orang yang beranggapan bahwa *Multi Level Marketing* itu Dor To Dor, bisnis yang sangat tidak bergengsi, *Multi Level Marketing* selalu

³⁸ Randy Prayudha, wawancara, Jember, 30 April 2024

menguntungkan para *Leader* atau orang-orang yang sudah lama bergabung. PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki beberapa Bonus yang ditawarkan antara lain sebagai berikut:

2. Meningkatkan kesejahteraan anggota MLM PT. Melia Sehat Sejahtera di kalangan mahasiswa UIN KHAS Jember.

Ukuran keberhasilan dalam bisnis MLM dan *support sistem One Vision* diukur dari kesuksesan di lima aspek kehidupan, sisi kehidupan dan sosial seseorang menjadi bagian yang tidak terpisahkan, bahkan menjadi aspek pendukung seseorang. Ada lima aspek kehidupan yang harus menjadi tolak ukur seseorang. Karena sukses tidak diukur dari materi saja.

Dalam wawancara dengan bapak Rendi, ukuran kesejahteraan untuk member PT Melia Sehat Sejahtera yaitu:

Kesejahteraan bagi member PT Melia Sehat Sejahtera yaitu dilihat dari keaktifan para individual member itu sendiri, dari perusahaan sudah memfasilitasi berupa *top Leader* dan ada panduan-panduan yang sudah di distribusikan kepada member-member yang sudah bergabung. Mereka akan meningkatkan kesejahteraan sendiri-sendiri, karena dari perusahaan sudah dibagi sesuai dengan keaktifan dan kelancaran membeinya dari menjual produk sampai mendapatkan afiliator baru dari PT Melia Sehat Sejahtera.³⁹

Hal diatas hampir sejalan dengan ukuran kesejahteraan yang sudah di tulis oleh penulis di kajian teori bahwa ukuran kesejahteraan tidak hanya berupa materi, tetapi ada beberapa aspek yang harus di ketahui yaitu:

- a. Sukses Materi
- b. Sukses Keluarga

³⁹ Rendi Prayudha, wawancara, Jember, 30 April 2024

- c. Sukses Sosial
- d. Sukses Kesehatan
- e. Sukses Rohani

Kesejahteraan merupakan kondisi dimana masyarakat terpenuhi standar kebutuhan fisik minimum mereka, termasuk kebutuhan psikis dan sosial, sehingga masyarakat dapat merasa baik dan aman serta mampu menjalankan fungsi sosialnya. Menurut Torado kesejahteraan menengah ke bawah dapat direpresentasikan dari tingkat hidup masyarakat. Tingkat hidup masyarakat ditandai oleh terentaskan kemiskinan, tingkat kesehatan yang lebih baik, memperoleh tingkat pendidikan yang lebih tinggi, dan peningkatan produktivitas masyarakat.

Menurut Naba Alief Ashshidqi dalam wawancara sebagai berikut:

PT Melia Sehat Sejahtera telah melakukan survei dan penelitian secara berkala untuk memahami kebutuhan dan keinginan anggota mereka terkait kesejahteraan di lingkungan kerja. Survei ini mencakup berbagai aspek kesejahteraan seperti keseimbangan pekerjaan-dan-hidup, dukungan sosial, manajemen stres, kesehatan fisik dan mental, serta kebutuhan pengembangan karier. Hasil dari survei ini digunakan untuk merancang dan mengimplementasikan program-program kesejahteraan yang lebih efektif dan sesuai dengan kebutuhan anggota perusahaan.⁴⁰

Sedangkan menurut Ali Makki dalam wawancaranya menerangkan bahwa:

PT Melia Sehat Sejahtera memiliki beragam program pengembangan karier dan pelatihan yang ditujukan untuk membantu anggota mereka merasa lebih terampil dan kompeten dalam pekerjaan mereka. Program ini mencakup pelatihan teknis

⁴⁰ Naba Alief, wawancara, Jember, 07 Mei 2024.

terkait dengan pekerjaan mereka di perusahaan, pelatihan kepemimpinan, pengembangan keterampilan interpersonal, serta peluang untuk belajar dan mengembangkan diri melalui kursus dan sertifikasi eksternal. Program-program ini tidak hanya membantu anggota untuk meningkatkan kinerja mereka, tetapi juga meningkatkan rasa pencapaian dan kesejahteraan mereka di lingkungan kerja.⁴¹

Dilihat dari wawancara diatas bahwa, PT. Melia sehat sejahtera telah memperhatikan kesejahteraan anggotanya, dengan mengadakan beberapa pelatihan, dan momentum untuk meningkatkan kinerja/keterampilan dalam mempromosikan produk dari pada PT. Melia Sehat Sejahtera. *Team Leader* PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan salah satu sarana terpenting di bisnis ini dalam ruang lingkup para member dan *Leader* karena merupakan bahan pembelajaran dan berbagi pengalaman yang dipimpin oleh top *Leader* profesional dengan sistem pengajaran support sistem *Excellent Strategy of Network (E.S.N)* membangun karakter member yang jujur, tulus, santun, simpatik, berfikir positif, antusias, komitmen, terpimpin mampu menjadi pemimpin tanpa sekat-sekat latar belakang pendidikan, suku dan agama.

Menurut Diaz Muhammad Irsyadi saat dalam wawancara menjelaskan cara meningkatkan kesejahteraan anggota PT Melia Sehat Sejahtera:

Memberikan kesempatan bagi anggota untuk mengembangkan keterampilan dan karier mereka melalui pelatihan dan pengembangan profesional. Ini bisa meliputi program pengembangan kepemimpinan, kursus pelatihan teknis, atau bantuan dalam memperoleh sertifikasi terkait industri. Memastikan bahwa sistem kompensasi di perusahaan ini adil dan transparan,

⁴¹ Ali Makki, wawancara, Jember, 29 April 2024.

dengan memberikan bonus dan reward yang kompetitif, serta jelasnya mekanisme untuk mendapatkan bonus lainnya.⁴²

Hal itu juga di pertegas oleh Vincensia Vonny bahwa:

Mendorong partisipasi aktif anggota dalam keputusan perusahaan dan memberikan kesempatan bagi mereka untuk memberikan masukan dan ide-ide mereka. Ini dapat dilakukan melalui forum karyawan, survei kepuasan, atau kelompok diskusi.⁴³

Juga Menurut Ali Makki memperluas pandangannya bahwa:

Memastikan bahwa fasilitas kerja seperti ruang kantor, kantin, area istirahat, dan fasilitas kesehatan yang nyaman dan terawat dengan baik. Lingkungan kerja yang nyaman dapat meningkatkan kesejahteraan secara keseluruhan. Mendukung kegiatan sosial dan relawan di komunitas lokal atau kegiatan amal, yang dapat memberikan rasa pemenuhan dan kontribusi positif bagi anggota PT Melia Sehat Sejahtera di luar lingkungan kerja mereka.⁴⁴

Dari penjelasan di atas bahwa kesejahteraan anggota dari PT. Melia Sehat Sejahtera adalah hal utama yang di lihat, oleh karenanya perusahaan berusaha mungkin membangun grup untuk membentuk *Leader-Leader* yang hebat. *Memfollow up* member-member baru, mendidik anggota-anggota yang kesulitan dalam menjelaskan produk yang di berikan oleh perusahaan. Kunci utama bisnis sukses itu harus mengetahui dan menguasai produk yang kita pasarkan.

Grup *Leader* tidak akan mengorbankan jaringannya demi kepentingan pribadi dan selalu berusaha membela kepentingan jaringan dan grup *Leader* menyediakan *support system* berupa stokis dan basecamp-basecamp agar dapat mengontrol dan membantu jaringannya mendapatkan bonus-bonus yang disediakan oleh PT. Melia Sehat

⁴² Diaz Muhammad, wawancara, Jember, 09 Mei 2024.

⁴³ Vincensia Vonny, wawancara, Jember, 09 Mei 2024.

⁴⁴ Ali Makki, wawancara, Jember, 29 April 2024.

Sejahtera. E.S.N sebagai sarana duplikasi pembelajaran untuk pengembangan diri, PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki ratusan stokis yang tersebar di berbagai daerah, adapun alamat stokis yang ada di Bandar Lampung saat ini terletak pada jln. Sisinga Mangarajo No. 20 Kelapa Tiga, Tanjung Karang Pusat. Pengembangan kepemimpinan serta pengembangan karakter dan kemandirian ekonomi agar seluruh member dan *Leader* memiliki sudut pandang yang sama, derap langkah serta tujuan yang sama, di dalamnya terdapat beberapa pertemuan yang diciptakan oleh team *Leader* tersebut seperti home prospek, home prospek akbar, home shering, open plan presentation, workshop, home shering new member, *new member training*, *new Leader training*, *gathring meeting*, konsolidasi member dan *Leader* kegiatan tersebut merupakan fasilitasi untuk member dan *Leader* agar jauh lebih paham tentang bagaimana cara mudah menjalankan bisnis dan berbagi ilmu antara member satu dan member yang lainnya.

Dalam hal wawancara bersama bapak Rendy Prayudha cara mensejahterakan member dan tingkat kesejahteraan para member sebagai berikut:

Lebih ke pengkaderan kepada member-member dibawahnya. Karena member itu juga anak didik dari top *Leader*, yang menjadi pemimpin dan guru serta membimbing keberlangsungan bisnis PT. Melia Sehat Sejahtera. Seperti saya banyak yang saya *back up* demi kemajuan jaringan member saya. Tingkatanya yaitu yang pernah saya jelaskan diawal bahwa kesejahteraan dari perusahaan sudah terpenuhi kewajibanya, yaitu meningkatkan bonus atau *reward* kepada setiap member, dan menyediakan pelatihan-pelatihan pengembangan diri, ada beberapa forum diskusi untuk mengatasi masalah dan kesulitan saat *prospek* di lapangan. Setiap

tahun juga harga dari produk ini naik, itu sejalan dengan bonus yang didapat setiap member juga naik.⁴⁵

Kesejahteraan dalam bentuk penghasilan adalah cerminan dari kondisi ekonomi dan sosial seseorang atau kelompok. Penghasilan yang mencukupi memungkinkan individu atau keluarga untuk memenuhi kebutuhan dasar seperti makanan, pakaian, tempat tinggal, pendidikan, serta akses terhadap layanan kesehatan dan rekreasi.

Bagi individu, penghasilan yang stabil dan mencukupi dapat menciptakan rasa aman dan stabilitas finansial. Hal ini memungkinkan mereka untuk merencanakan masa depan, mengatasi keadaan darurat, dan meningkatkan kualitas hidup secara keseluruhan. Penghasilan yang cukup juga memberikan kesempatan untuk berinvestasi dalam pendidikan lanjutan, mengembangkan keterampilan, atau memulai usaha mandiri yang dapat meningkatkan potensi penghasilan di masa depan.

Dalam wawancara dengan bapak Rendy Prayudha menjelaskan hasil dari penghasilan sesuai tingkatannya yaitu.

Ada beberapa perbedaan penghasilan antara setiap member yang gabung, ada 3 macam yaitu silver affiator, gold affiator dan platinum affiator, dari ketiga tingkatan ini adalah tingkatan pemilihan paket saat membeli produk atau bergabung dengan PT. Melia Sehat Sejahtera.

Dari penjelasan oleh bapak Randi diatas ada beberapa tingkatan yang membedakan dalam penghalilan menjadi *affiator* di PT. Melia Sehat Sejahtera, tingkatan itu yaitu *silver affiator*, *gold affiator* dan *platinum affiator*, setiap tingkatan memiliki potensi penghasilan yang

⁴⁵ Rendy Prayudha, wawancara, Jember, 30 April 2024.

berbeda-beda. *Silver affiliator* dengan membeli produk silver seharga Rp. 400.000 dengan mendapatkan peluang penghasilan sebesar 3.900.000/hari sedangkan *gold affiliator*, dengan membeli produk silver seharga Rp. 1.000.000 dengan mendapatkan peluang penghasilan sebesar 4.900.000/hari sedangkan *Platinum Affiliator* dengan membeli produk silver seharga Rp. 2.750.000 dengan mendapatkan peluang penghasilan sebesar 5.400.000/hari. Hal ini di pertegas oleh bapak Rendi dalam wawancaranya.

Perusahaan sudah membagi penghasilan dari *top Leader* sampai member paling bawah dengan tingkatan itu di bedakan dengan pembelian paket di PT. Melia Sehat Sejahtera. *Silver affiliator* dengan membeli produk silver seharga Rp. 400.000 dengan mendapatkan peluang penghasilan sebesar 3.900.000/hari sedangkan *gold affiliator*, dengan membeli produk silver seharga Rp. 1.000.000 dengan mendapatkan peluang penghasilan sebesar 4.900.000/hari sedangkan *Platinum Affiliator* dengan membeli produk silver seharga Rp. 2.750.000 dengan mendapatkan peluang penghasilan sebesar 5.400.000/hari.

Tabel 4.1
Peluang Penghasilan

No	Sponsoring Affiliator	Unit Sponsoring	Komisi Affiliator
1	<i>Silver Afilliator</i>	1 Unit	Rp 70,000
2	<i>Silver Afilliator</i>	3 Unit	Rp 210,000
3	<i>Silver Afilliator</i>	7 Unit	Rp 490,000
4	<i>Gold Affiliator</i>	1 Unit	Rp 175,000
5	<i>Gold Affiliator</i>	3 Unit	Rp 525,000

6	<i>Gold Affiliator</i>	7 Unit	Rp 1,225,000
7	<i>Platinum Affiliator</i>	1 Unit	Rp 481,250
8	<i>Platinum Affiliator</i>	3 Unit	Rp 1,443,750
9	<i>Platinum Affiliator</i>	7 Unit	Rp 3,368,750

Sumber: Master Plan PT. Melia Sehat Sejahtera

Sistem yang digunakan oleh PT. Melia Sehat Sejahtera ini yaitu menggunakan sistem piramid atau dua kaki. Dari sistem inilah yang akan mengembangkan kesejahteraan para top *Leader*, *Leader* dan para member yang menjadi *affiliator* di PT. Melia Sehat Sejahtera. hal ini di tegaskan oleh Dias Muhammad dalam wawancaranya.

Saya sekarang memiliki 7 paket *gold*, dan saya pernah mendapatkna komisi langsung itu sekitar 8 jutaan, karena pada waktu itu member yang saya prospek kebetulan membeli 7 paket *gold* dan ini ril yang saya dapatkan. Karena memang semakin tinggi tingkatannya yang dibeli maka semakin tinggi pula penghasilan yang didapatkan, benar kata mas Randy Prayudha bahwa komisi itu didapatkan apabila kedua kaki kanan dan kiri itu berjalan dan mendapatkan sponsor.

Di tingkat sosial, distribusi penghasilan yang adil dapat mengurangi kesenjangan ekonomi dan mempromosikan inklusi sosial. Ketidaksetaraan dalam pendapatan bisa mengarah pada ketegangan sosial dan ketidakstabilan politik. Sebaliknya, akses yang lebih merata terhadap peluang ekonomi dan pendapatan yang adil dapat memperkuat jaringan sosial dan memperkuat keberlanjutan ekonomi masyarakat secara keseluruhan. Namun, penting untuk dicatat bahwa kesejahteraan tidak

hanya bergantung pada jumlah penghasilan semata. Faktor-faktor seperti kesehatan fisik dan mental, kepuasan kerja, akses terhadap pendidikan, lingkungan yang aman, serta hubungan sosial yang mendukung juga memainkan peran penting dalam menentukan kualitas hidup seseorang.

C. Analisis

1. Mekanisme pengelolaan MLM PT. Melia Sehat Sejahtera

a. Pendaftaran dan Pembelian Produk

Perusahaan MLM PT Melia Sehat Sejahtera memiliki proses pendaftaran yang melibatkan biaya pendaftaran atau pembelian paket produk. Setelah mendaftar, distributor kemungkinan memiliki kesempatan untuk membeli produk dengan harga grosir atau diskon untuk dijual kembali.

b. Pengembangan Jaringan

Dalam MLM, pengembangan jaringan adalah kunci keberhasilan. Distributor PT Melia Sehat Sejahtera mungkin didorong untuk merekrut anggota baru dari kalangan mahasiswa UIN KHAS Jember untuk memperluas jaringan penjualan mereka. Ini bisa dilakukan melalui promosi, presentasi produk, atau acara-acara pemasaran lainnya di kampus.

c. Penjualan Produk

Anggota MLM diharapkan untuk menjual produk PT Melia Sehat Sejahtera kepada pelanggan akhir, termasuk mahasiswa UIN KHAS Jember. Ini bisa dilakukan melalui promosi langsung, media sosial,

atau pameran produk di kampus. Anggota juga memiliki kesempatan untuk menjual produk kepada anggota jaringan mereka sendiri.

d. Komisi dan Bonus

Anggota MLM PT Melia Sehat Sejahtera memiliki potensi untuk mendapatkan komisi dari penjualan produk mereka sendiri, serta komisi dari penjualan yang dilakukan oleh anggota jaringan mereka. Bonus dan insentif juga mungkin diberikan berdasarkan kinerja penjualan dan pengembangan jaringan.

2. Meningkatkan kesejahteraan anggota MLM PT. Melia Sehat Sejahtera di kalangan mahasiswa UIN KHAS Jember.

a. Pelatihan:

Perusahaan MLM biasanya menyediakan pelatihan dan dukungan kepada anggota mereka, termasuk materi pemasaran, pelatihan produk, dan dukungan bisnis. Ini membantu anggota untuk memahami produk, strategi penjualan, dan cara membangun bisnis mereka.

b. Kompensasi yang Adil:

Pastikan bahwa mahasiswa yang terlibat dalam MLM PT Melia Sehat Sejahtera mendapatkan kompensasi yang adil dan transparan atas usaha mereka. Ini bisa berupa komisi yang layak dan insentif lainnya untuk memotivasi mereka.

c. Dukungan dan Keterlibatan:

Dukungan keterlibatan oleh team *Leader* untuk mengembangkan bisnis PT. Melia sehat sejahtera yang dikembangkan di sekitar UIN

Khas Jember. Memantau dan membantu anggotanya ketika ada kesulitan proses prospek kepada calon member baru.

d. Tingkat kesejahteraan bagi *top Leader* , *Leader* dan member

Struktur kompensasi atau skema penghasilan yang ditawarkan oleh PT. Melia Sehat Sejahtera kepada para anggotanya (disebut "*affiliator*") berdasarkan tingkatan atau level yang mereka capai, yang dipengaruhi oleh paket produk yang mereka beli. Berikut adalah analisis dari narasi tersebut:

1. Struktur Penghasilan Berjenjang

Perusahaan (PT. Melia Sehat Sejahtera) memiliki struktur penghasilan yang berjenjang dari "*Silver affiliator*" hingga "*Platinum affiliator*". Tingkatan ini didasarkan pada pembelian paket produk tertentu.

2. Tingkatan Affiliator

Untuk menjadi *Silver affiliator*, seseorang perlu membeli produk *silver* seharga Rp. 400.000. Dengan membeli paket ini, mereka memiliki kesempatan untuk menghasilkan Rp. 3.900.000 per hari.

3. *Gold Affiliator*

Tingkatan *Gold affiliator* dapat dicapai dengan membeli produk *silver* seharga Rp. 1.000.000. *Gold affiliator* memiliki peluang penghasilan harian sebesar Rp. 4.900.000.

4. *Platinum Affiliator*

Untuk mencapai tingkatan *Platinum affiliator*, seseorang harus membeli produk *silver* seharga Rp. 2.750.000. Tingkatan ini memberikan kesempatan untuk mendapatkan penghasilan harian sebesar Rp. 5.400.000.

Hubungan antara Pembelian Produk dan Peluang Penghasilan: Terlihat bahwa semakin tinggi tingkatan (misalnya, dari *Silver ke Platinum*), semakin tinggi pula potensi penghasilan harian yang bisa diperoleh. Ini menggambarkan bahwa struktur kompensasi perusahaan sangat terkait dengan besarnya investasi yang dilakukan oleh anggota (*affiliator*) dalam produk perusahaan.

PT. Melia Sehat Sejahtera menggunakan model penjualan langsung atau multi-level marketing (MLM), di mana anggotanya tidak hanya membeli produk untuk konsumsi pribadi tetapi juga untuk memanfaatkan peluang penghasilan yang ditawarkan melalui rekrutmen dan penjualan produk kepada orang lain.

Penting untuk mencermati bahwa skema seperti ini sering kali memerlukan evaluasi hati-hati. Banyak MLM memiliki struktur yang sangat tergantung pada rekrutmen dan pembelian produk internal, dengan persentase keuntungan yang sebenarnya bisa bervariasi tergantung pada faktor-faktor seperti efektivitas penjualan, biaya operasional, dan kepatuhan terhadap peraturan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penyajian dan analisis data serta pembahasan temuan yang telah dibahas di bab sebelumnya, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Mekanisme pengolahan PT Melia Sehat Sejahtera sebagai berikut:

Mekanisme pengolahan PT Melia Sehat Sejahtera terdiri dari beberapa tahap utama. Pertama, proses dimulai dengan pendaftaran dan pembelian produk oleh calon anggota atau pelanggan. Setelah itu, perusahaan memfokuskan pada prospek dan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan dan jaringan distribusi. Setiap keberhasilan dalam penjualan memberikan kesempatan untuk mendapatkan komisi atau reward bagi para anggota yang terlibat dalam penjualan produk tersebut.

2. Meningkatkan kesejahteraan anggota MLM PT. Melia Sehat Sejahtera di kalangan mahasiswa UIN KHAS Jember

PT Melia Sehat Sejahtera menerapkan model kompensasi berjenjang berdasarkan pembelian produk, yang membagi anggota menjadi tingkatan seperti *Silver*, *Gold*, dan *Platinum*. Setiap tingkatan memerlukan investasi yang berbeda dalam produk perusahaan, dengan potensi penghasilan harian yang meningkat seiring naiknya tingkatan. Meskipun model ini mencerminkan pendekatan MLM yang umum,

evaluasi kritis diperlukan untuk memahami persyaratan, potensi penghasilan, dan risiko yang terlibat dalam bisnis ini.

B. Saran

Berikut ini merupakan saran-saran yang penulis informasikan kepada pihak-pihak terkait setelah melakukan penelitian mengenai “Eksistensi Bisnis *Multi Level Marketing* PT Melia Sehat Sejahtera dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota Di Kalangan Mahasiswa Jember”.

1. *Leader* : meningkatkan pengkaderan terhadap anggotanya atau membernya untuk menjalankan bisnisnya, serta memberikan ilmu yang sudah dikuasai selama menjadi *Leader* .
2. Member/anggota baru: terus meningkatkan kualitas prospeknya untuk menunjang pengembangan bisnisnya, agar tujuan bergabungnya dengan PT. Melia Sehat Sejahtera terpenuhi.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR PUSTAKA

- Agustini, Fauzia. 2012. *Pengantar Manajemen Sumberdaya Manusia (MSDM)*. Medan: Madenatera.
- Hamid, Rahmad Solling. 2023. *Manajemen Pemasaran Modern (Strategi dan teknik untuk kesuksesan bisnis)*. Kota Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Hasyim, Hasanah. 2016. "Teknik-teknik Observasi (Sebuah Alternatif Metode Pengumpulan Data Kualitatif Ilmu-ilmu Sosial)."
- Hilyatuljannah. 2021. "Eksistensi Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Desa Timbuseng Kabupaten Gowa." *Skripsi Universitas Muhammadiyah Makasar*.
- Jumaida, Siti. 2018. "Pengaruh Penjualan Multi Level Marketing HNI (Herbal Network Internasional) Terhadap Kesejahteraan Anggota Menurut Perspektif Ekonomi Islam." *Skripsi IAIN Bukit Tinggi*.
- Kuswara. 2005. *Mengenal MLM Syariah dari Halal-Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai dengan Pengelolaannya*. Depok: Qultum Media.
- Maharani. 2020. "Eksistensi Multi Level Marketing Tiens Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota di Kota Parepare." *SKripsi IAIN Parepare*.
- Makki, Ali, wawancara oleh Rio Arizaldi Pratama Putra. 2024.
- Mutaminah. 2022. "Keberadaan Usaha Rak Telur dalam Peningkatan Kesejahteraan Bagi Pengumpul Kardus di Sidrap (Perspektif ekonomi Islam)." *Skripsi IAIN Parepare*.
- Prayudha, Rendi, wawancara oleh Rio Arizaldi Pratama Putra. 2024.
- PT. Milea Sehat Sejahtera. n.d. <https://meliasehatsejahtera.biz.id/melia-propolis/>.
- Ridwan Hardiyanti, Damayanti, Wahidayanti. 2022. "Peran Multi Level Marketing Pada MAsa Pandemi Covid-19 Dalam Menciptakan Pribadi Mandiri Berwirausaha dan Peningkatan Para Mitra PT. MSI yang Aktif di Kabupaten Sinjai." *Jurnal Multi Disiplin Madani Vol. 2*.
- Ruliansyah, Denny. 2019. "Analisis Penerapan Sistem Syariah dan Penjualan Produk Multi Level Marketing Syariah dalam Peningkatan Kesejahteraan Anggota (Studi Kasus Toko Shad Network Cabang Aceh Besar)." *Skripsi UIN Ar-Raniry Banda Aceh*.

- Sugianti, Sri. 2019. "Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Dalam Mensejahterakan Karyawan Di Pusat Oleh-Oleh Mak Denok Desa Serdang Jaya Kabupaten Tanjung Jabung Barat." *Skripsi UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi*.
- Yanti, Herli. 2021. "Analisis Kemampuan Manajemen Dan Strategi Bisnis Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam." *Skripsi UIN Raden Intan Lampung*.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
Eksistensi Bisnis <i>Multi Level Marketing</i> PT Melia Sehat Sejahtera dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota Di Kalangan Mahasiswa Jember	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eksistensi 2. Bisini 3. <i>Multi Level Marketing</i> 4. Peningkatan Kesejahteraan 5. Konsep <i>Multi Level Marketing</i> 6. Peran Bisnis PT. Melia Sehat Sejahtera 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengertian eksistensi 2. Pengertian bisnis 3. Faktor keberhasilan bisnis 4. Pengertian <i>Multi level marketing</i> 5. Peningkatan kesejahteraan 6. Indikator kesejahteraan 7. Konsep <i>Multi level marketing</i> 8. Peran PT. Melia Sehat Sejahtera dalam meningkatkan kesejahteraan 9. Kerangka konseptual 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Informan <ol style="list-style-type: none"> a. <i>Top Leader</i> b. <i>Leader</i> c. Member 2. Dokumentasi 3. Kepustakaan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendekatan Kualitatif (deskriptif) 2. Jenis Penelitian Lapangan 3. Metode pengumpulan data <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi d. Keabsahan data: triangulasi sumber dan triangulasi teknik 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana mekanisme pengelolaan MLM PT. Melia Sehat Sejahtera ? 2. Bagaimana meningkatkan kesejahteraan anggota MLM PT. Melia Sehat Sejahtera di kalangan mahasiswa UIN KHAS Jember?

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda Tangan dibawah ini:

Nama : Rio Arizaldi Pratama Putra
NIM : E20182174
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Lembaga : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Menyatakan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul *“EKSISTENSI BISNIS MULTI LEVEL MARKETING (MLM)DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN ANGGOTA DI KALANGAN MAHASISWA PADA PT.MELIA SEHAT SEJAHTERA CABANG JEMBER”* adalah benar-benar karya asli tulisan saya kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan didalamnya. Maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebesar-besarnya

Jember, 28 Mei 2024

Yang menyatakan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



RIO ARIZALDI PP

Nim. E20182174

PEDOMAN PENELITIAN





1. Bagaimana sejarah dan filosofi perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera?
2. Bagaimana Mekanisme Model Bisnis MLM di PT. Melia Sehat Sejahtera?
3. Produk apa yang ditawarkan oleh bisnis MLM PT. Melia Sehat Sejahtera?
4. Bagaimana komitmen anda untuk memfollow up anggota anda untuk menjalankan bisnis MLM di PT. Melia Sehat Sejahtera?
5. Bagaimana sistem peningkatan kesejahteraan anggota anda dalam bisnis MLM di PT. Melia Sehat sejahtera ?



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jurnal Kegiatan

Judul: Eksistensi Bisnis *Multi Level Marketing* PT Melia Sehat Sejahtera dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota Di Kalangan Mahasiswa Jember

No	Hari/Tanggal	Jenis Kegiatan	TTD
1	7/02 2023	Menyerahkan Surat izin penelitian dan Wawancara HASIM	
2	10/02 2023	Wawancara Tentang Produk barang mbak Selvi	
3	15/02 2023	Wawancara Tentang multilevel marketing 2 Mahasiswa	
4	18/02 2023	Wawancara Tentang Mekanisme Pengelolaan Kepada member PT. MISS	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Jember, 25 Juni 2024

Sekretariat PT. Melia Sehat Sejahtera



M. MOERWANI BASOENI ING.
JL. KERTANEGARA II/8 JBR
081559661388

Purwitasari Supriadi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>

Nomor : B- /Un.22/7.a/PP.00.9/02/2023
Lampiran : -
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

7 Februari 2023

Kepada Yth.

Kepala Sekretariat PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA

Jl. Kertanegara No. 02 Rt. 002 Rw. 033 Gajah Mada. Jember. Jawa Timur'

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Rio Arizaldi Pratama Putra
NIM : E20182174
Semester : XI (Sebelas)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

untuk mengadakan Penelitian mengenai Eksistensi Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota Dikalangan Mahasiswa Pada PT. MELIA SEHAT SEJAHTERA CABANG JEMBER di lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R
a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu



Sekretariat PT.Melia Melia Sehat Sejahtera
Jln.Kertanegara no.2 gajah mada jember jatim



SURAT KETERANGAN

Nomor : 001/PT.MELIA/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **PURWITASARI SUPRIADI**
Jabatan : Ketua Sekertariat PT.Melia Sehat Sejahtera
Alamat. : Jln.Kertanegara No.2 RT 002 RW 033 Gajah Mada Jember Jawa Timur

Menerangkan Sebenarnya :

Nama : **RIO ARIZALDI PRATAMA PUTRA**
NIM : E20182174
Semester : XII (Dua Belas)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syari'ah
Asala Instansi : Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember



Bahwa mahasiswa dengan data tersebut di atas benar-benar telah melaksanakan penelitian dan pengambilan data dari Sekretariat PT.Melia Sehat Sejahtera Jln.Kertanegara No.2 Gajah Mada Jember Jawa Timur dan telah selesai pada tanggal 21 Februari 2024

Demikian surat ini kami buat,kami sampaikan terimakasih.

Jember,21 Februari 2024

Ketua Sekertariat PT.Melia Sehat Sejahtera Jember



M. MOERWANI BASOEKI MS
JL. KERTANEGARA NO. 2
081559661288

PURWITASARI SUPRIADI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Rio Arizaldi Pratama Putra
NIM : E20182174
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Eksistensi Bisnis Multi Level Marketing (MLM) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota Di Kalangan Mahasiswa Pada PT.Melia Sehat Sejahtera Cabang Jember

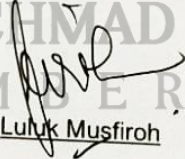
Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan Aplikasi DrillBit, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada Aplikasi DrillBit kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 29 Mei 2024

Operator Aplikasi DrillBit
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER


Luluk Musfiroh



DOKUMENTASI



Wawancara sistem Multi Level Marketing di mahasiswa UIN Khas Jember



Wawancara kegunaan Produk



Wawancara sistem Multi Level Marketing di mahasiswa UIN Khas Jember



Wawancara mekanisme pengelolaan MLM PT. Melia Sehat Sejahtera

BIODATA



Nama Lengkap : Rio Arizaldi Pratama Putra
NIM : E20182174
Tempat Tanggal Lahir : Jember, 07 Juni 2000
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Riwayat Pendidikan :
SD : SDN 1 Lempeni (2006-2012)
SMP : SMPN 1 Mumbulsari (2012-2015)
SMK : SMAN 1 Mumbulsari (2015-2018)
Perguruan Tinggi : UIN KHAS Jember (2018-2024)