

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Banyaknya pengangguran yang terjadi sekarang ini mendorong masyarakat untuk mempunyai usaha atau bisnis sendiri. Tetapi untuk membuka usaha baru tentu bukan hal yang mudah. Selain membutuhkan modal yang besar, resiko yang dihadapi pun besar, karena untuk kondisi saat ini lebih banyak ditentukan oleh faktor luar yang sulit dikendalikan.

Namun sekarang telah ditawarkan suatu bisnis yang tidak mengandung resiko dan hanya memerlukan sedikit modal. Untuk bergabung dalam bisnis inipun tidak diperlukan kualifikasi pendidikan dan pengalaman tertentu. Adapun bentuk bisnis tersebut adalah *Multi Level Marketing* (MLM). Keunggulan bisnis ini adalah modal yang relatif kecil dengan peluang yang besar, tidak ada resiko kredit macet, dan tidak memiliki jam kerja tertentu. MLM merupakan suatu metode penjualan barang dan jasa secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh distributor secara berantai dan berjenjang. Menjalankan bisnis MLM adalah suatu profesi yang menjanjikan dan memiliki peluang besar untuk dapat sukses. Sehingga MLM merupakan suatu peluang bisnis bagi masyarakat untuk mengatasi pengangguran seperti yang terjadi pada saat sekarang ini.

Sekelompok manusia yang tergabung dalam suatu MLM memiliki satu orientasi yang merupakan landasan utama mereka untuk masuk ke dalamnya, yaitu untuk menghasilkan keuntungan bersama dari suatu kelompok manusia yang menjalankan bisnis yang sama. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan adanya komunikasi yang berkualitas di antara anggota kelompok, sebab dengan komunikasi yang efektif di dalam kelompok dapat menyatukan semua kekuatan yang ada pada masing-masing anggota serta saling mendukung/memotivasi untuk sukses secara bersama-sama.

MLM saat ini merupakan salah satu usaha yang banyak digeluti orang untuk meraih kesuksesan dengan modal sedikit. Cukup hanya dengan memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik, setiap orang dapat meraih kesuksesan di bisnis ini. Ini dibutuhkan bukan hanya untuk meyakinkan calon pembeli terhadap kualitas produk yang ditawarkan, tetapi juga untuk meyakinkan calon anggota terhadap prospek yang dijanjikan perusahaan jika bergabung dalam bisnis tersebut. Kemampuan berkomunikasi yang baik itu, tidak diperoleh dengan segera oleh setiap anggota. Mereka belajar untuk mengasah keahlian itu melalui berinteraksi dengan kelompoknya, berdiskusi dan saling bertukar informasi untuk mengatasi masalah sampai pada belajar meniru apa yang dilakukan kelompoknya untuk meningkatkan penjualan dan merekrut orang.

Maraknya bisnis MLM di Indonesia dan seiring dengan perkembangan teknologi informasi, perusahaan MLM berlomba-lomba menawarkan konsep bisnis dengan sistem yang mudah dijalankan. Perusahaan MLM yang masih menggunakan cara lama dan tidak mengikuti perkembangan teknologi informasi perlahan namun pasti mulai ditinggalkan para membernya. Di antara beberapa bisnis MLM yang sedang berkembang sekarang ini adalah PT. *K-Link* Indonesia.

Secara etimologi kata *K-Link*, “K” adalah *knowledge* yang artinya pengetahuan, sementara “*Link*” berarti jaringan. Jadi dari kata tersebut dapat dipahami bahwa *K-Link* adalah pengetahuan jaringan. Artinya *K-Link* adalah sebuah jaringan kerja (*network*) yang merupakan suatu sistem kerja dengan menggunakan jaringan kerja berupa sekumpulan banyak orang. Kegiatan perekrutan atau pembangunan jaringan kerja adalah ciri khas dari sistem *K-Link*.

PT. *K-Link* Indonesia ini merupakan salah satu perusahaan yang berasal dari Malaysia. Produk *Universe Induced Energy* (UIE) adalah produk-produk yang dipasarkan oleh PT. *K-Link* Indonesia yang masuk ke Indonesia pada tahun 2000 dan bergerak dalam pemasaran produk-produk kesehatan. PT. *K-Link* dibangun berdasarkan konsep kemitraan sehingga sistem PT. *K-LINK* baru dapat berjalan apabila terdapat jaringan kerja. Pengembangan jaringan tersebut selanjutnya akan membentuk satuan *networking*. Sistem kerja PT. *K-LINK* meliputi sistem pelatihan (*support system*) berupa pengajaran materi serta

motivasi yang bertujuan untuk memudahkan setiap orang dalam menjalani sistem jaringan. Menurut Andrias (2008: 194) pelatihan biasanya dilakukan oleh pembangun jaringan (*network builder/achiever*) yang telah berhasil mencetak prestasi tertentu.

PT. *K-Link* Indonesia juga memiliki *K-System* yang merupakan sebuah sistem pendukung yang dikelola antara para *leader K-Link* dan perusahaan *K-Link*. Menurut Djoko (2010: 91) *K-System* adalah satu-satunya *support system* utama yang ada untuk Bisnis *K-Link*, dimanapun bisnis *K-Link* berada maka di situ juga *K-System* yang akan membawa setiap para usahawan *K-Link* menelusuri jalur pendidikan yang profesional yang menjanjikan karir yang cerah yaitu dengan melahirkan usahawan MLM yang berdisiplin, berilmu, dan berdedikasi serta peduli kepada yang lain dan satu *support system* yang teratur. *K-System* berfungsi untuk membangun jaringan yang besar dan solid, kuncinya memiliki sistem yang sederhana namun *powerful* dan tujuan dari adanya *K-System* adalah untuk menduplikasikan pengetahuan sistem yang benar secara teori melalui pertemuan/pelatihan, kaset dan buku di setiap *Stockist Center*.

Stockist Center dari PT. *K-Link* Indonesia adalah kantor cabang yang ada di setiap propinsi sebagai pusat pengembangan jaringan usaha ini yang disebut member dan juga sebagai pusat pembelian dari member serta pusat pengumpulan bonus setiap member. Member inilah yang nantinya mengembangkan jaringan dan melahirkan member-member baru melalui perekrutan yang dilakukan oleh dirinya sendiri maupun anggotanya. Pengembangan jaringan tersebut selanjutnya akan membentuk satuan *networking* yang akan menawarkan produk dari PT. *K-Link* Indonesia dengan cara mempresentasikan serta menjelaskan produk kepada konsumen di setiap *Stockist Center*.

Demikian halnya dengan PT. *K-Link* Indonesia di *Stockist Center* Gorontalo yang berlokasi di Jalan Ahmad Yani Kota Gorontalo, terus berupaya mengembangkan jaringan usahanya dengan memberikan kesempatan kepada setiap orang yang ingin bergabung dengan usaha ini untuk mengikuti program pengembangan diri menjadi lebih baik salah satunya melalui *Training The*

Presenter. Kegiatan ini adalah pelatihan bagaimana berbicara di depan umum dengan benar dengan materi-materi yang diberikan seperti: memperoleh keyakinan diri dalam presentasi massa, presentasi kelompok, teknik presentasi massa dan presentasi di depan audien. *Training The Presenter* bertujuan untuk melahirkan presenter-presenter yang handal dan memiliki teknik berbicara di depan umum. Oleh karena itu, peneliti memilih PT. *K- Link Indonesia Stockist Center* Gorontalo sebagai objek penelitian karena perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan produk kesehatan di Gorontalo yang mengaplikasikan berbagai program pengembangan diri melalui *Training The Presenter*.

Program pengembangan diri yang dilakukan oleh PT. *K-Link* Indonesia *Stockist Center* Gorontalo melalui *training the presenter* diharapkan adanya perubahan pada diri peserta yaitu dari kurang tahu menjadi tahu, dan kurang terampil menjadi terampil, serta dari kurang percaya diri menjadi percaya diri dalam melakukan presentasi atau berbicara di depan umum, karena permasalahan yang dialami rata-rata oleh setiap orang dalam melakukan presentasi atau berbicara di depan umum adalah kurangnya kepercayaan diri, sehingga merasa gugup ketika melakukan presentasi atau berbicara di depan umum. Padahal kepercayaan diri merupakan hal yang sangat membantu untuk membuat presentasi menjadi efektif. Rasa percaya diri sangat besar manfaatnya dalam mengembangkan keterampilan komunikasi. Hanya dengan mengikuti *training the presenter*, setiap peserta dapat merasa percaya diri dan lebih tenang dalam melakukan presentasi atau berbicara di depan umum.

Meskipun saat ini PT. *K-Link* Indonesia *Stockist Center* Gorontalo telah beberapa kali melaksanakan *training* tersebut, namun sampai saat ini belum melakukan proses penilaian atau evaluasi *training* secara memadai. Oleh karena itu, peneliti bertujuan untuk menilai keefektifan pelaksanaan *training the presenter* pada program pengembangan diri yang diselenggarakan oleh PT. *K-Link* Indonesia *Stockist Center* Gorontalo. Target yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui keberhasilan dari *training the presenter* pada program pengembangan diri di PT. *K-Link* Indonesia *Stockist Center* Gorontalo. Sehingga program ini dikatakan berhasil atau dianggap efektif apabila

peserta *training the presenter* pada program pengembangan diri di PT. *K-Link Indonesia Stockist Center* Gorontalo dapat memperbaiki kekurangan yang dimiliki peserta dalam melakukan presentasi atau berbicara di depan umum dari tidak tahu menjadi tahu, dan kurang terampil menjadi terampil, serta dari kurang percaya diri menjadi percaya diri dan memperoleh keyakinan diri dalam melakukan presentasi atau berbicara di depan umum.

Berdasarkan uraian yang dipaparkan di atas, peneliti merasa tertarik untuk meneliti permasalahan tersebut dalam suatu penelitian yang berjudul: “Keefektifan *Training The Presenter* Pada Program Pengembangan Diri di PT. *K-Link Indonesia Stockist Center* Gorontalo”.

1.2 Identifikasi Masalah

Untuk mengetahui permasalahan yang akan dibahas perlu adanya perumusan masalah sebagai pedoman dalam pembahasan dan memudahkan dalam penelitian, maka peneliti mengidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut.

1. Pendidikan saat ini lebih fokus mengajarkan kepada kecakapan membaca, menulis, dan berhitung. Hal ini tidaklah cukup sebagai bekal untuk mengembangkan diri menjadi orang berhasil di kehidupan masyarakat.
2. Permasalahan yang dialami rata-rata oleh setiap orang dalam melakukan presentasi atau berbicara di depan umum adalah kurangnya kepercayaan diri, sehingga merasa gugup ketika melakukan presentasi atau berbicara di depan umum.
3. *Training The Presenter* sangat dibutuhkan untuk menyikapi perubahan dan pengembangan diri seseorang, yang bisa membuat seseorang berubah untuk mengembangkan dirinya ke arah yang lebih baik lagi sehingga melahirkan presenter-presenter handal.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disebutkan di atas maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut: “Bagaimana keefektifan *training the presenter* pada program pengembangan diri di PT. *K-Link Indonesia Stockist Center* Gorontalo?”.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui keefektifan *training the presenter* pada program pengembangan diri di PT. *K-Link Indonesia Stockist Center* Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat secara teoretis maupun praktis yaitu sebagai berikut.

1. Secara teoretis
 - a. Memberikan informasi yang aktual terhadap keefektifan *training the presenter* pada program pengembangan diri yang merupakan bagian dari program Pendidikan Luar Sekolah.
 - b. Bagi peneliti, melatih keterampilan menulis karya ilmiah untuk pembentukan sikap ilmiah sebagai suatu perbandingan dalam rangka penerapan teori yang telah diperoleh pada bangku kuliah.
2. Secara praktis
 - a. Bagi PT. *K-Link* Indonesia, dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam rangka peningkatan keefektifan *training the presenter* pada program pengembangan diri di PT. *K-Link* Indonesia *Stockist Center* Gorontalo. Dengan adanya informasi tersebut PT. *K-Link* Indonesia dapat memanfaatkannya untuk menetapkan program pelatihan yang tepat untuk usahanya.
 - b. Bagi masyarakat, penelitian ini bisa jadi referensi bagi masyarakat umum yang berminat menjadi presenter-presenter yang handal dan juga menambah wawasan atau pengetahuan bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam upaya pengembangan diri ke arah yang lebih baik.
 - c. Bagi peneliti lanjut, diharapkan dapat menambah perbendaharaan bacaan bagi peneliti lain yang ingin mengkaji permasalahan dalam penelitian ini lebih lanjut.