

Profil trait dan tipe pengusaha multilevel marketing

Jatu Anggraeni, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20287217&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Penelitian mengenai profil trait pengusaha Multi Level Marketing di Jakarta bertujuan untuk mengetahui bagaimana perbedaan profil trait self confidence, originality, people oriented, task oriented, risk taking dan future oriented pada pengusaha Multi Level Marketing di Jakarta dengan dikaitkan pada faktor-faktor yang berperan di dalam trait pengusaha yakni jenis kelamin, usia, status marital, pendidikan. Di samping itu diteliti pula bagaimana trait yang menonjol pada pengusaha (atau dikenal dengan sebutan distributor) Multi Level Marketing yang sukses, dan bagaimana tipe pengusaha para distributor Multi Level Marketing di Jakarta berdasarkan trait task oriented.

Penelitian dilakukan atas dasar pentingnya mengetahui trait bagi pengusaha maupun calon pengusaha khususnya distributor Multi Level Marketing, sehingga diharapkan mereka dapat melakukan perubahan-perubahan yang positif-konstruktif dengan memaksimalkan potensi yang ada dalam dirinya untuk meraih sukses.

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode kuantitatif berdasarkan teori dan alat yang dibuat oleh Technology Development Center yang berpusat di EAST WEST INSTITUTE, Honolulu Hawaii. Di samping itu penelitian ini juga membahas teori dari Robert Dougal (1986) dan beberapa hasil penelitian yang memiliki relevansi dengan area penelitian ini.

Hasilnya secara umum memperlihatkan 88.89% hipotesa null diterima yaitu, tidak terdapat perbedaan trait pengusaha yang signifikan pada Level Of Significance .05 pada distributor Multi Level Marketing di Jakarta dalam kaitannya dengan aspek jenis kelamin, usia, status marital, pendidikan. Sisanya adalah 11.11% hipotesa null yang ditolak, yaitu terdapat perbedaan trait pengusaha yang signifikan pada Level Of Significance .05 pada distributor Multi Level Marketing di Jakarta dalam kaitannya dengan aspek jenis kelamin, usia, status marital, pendidikan. Tetapi dapat diambil sebuah generalisasi bahwa dalam tiap faktor yang berperan dalam trait pengusaha terdapat urutan trait yang sering ditemui yaitu people oriented, task oriented, risk taking, future oriented, self confidence, dan yang terakhir adalah originality. Selain itu urutan tipe pengusaha yang dominan pada distributor Multi Level Marketing di Jakarta adalah pragmatist, need achiever dan yang terakhir adalah managerial. Sedangkan urutan trait yang menonjol pada distributor Multi Level Marketing di Jakarta yang sukses adalah people oriented, kemudian task oriented, risk taking, future oriented, self confidence, dan yang terakhir adalah originality.

Saran-saran yang diajukan untuk peningkatan faktor metodologis berupa hal-hal yang perlu dipertimbangkan agar di kemudian hari penelitian yang relevan bisa lebih sempurna. Juga saran mengenai area yang dapat dieksplorasi lebih jauh dari penelitian ini untuk diteliti selanjutnya di masa yang akan

datang.